

2011年11月11日 星期六

中国好声音
中国好声音
中国好声音
中国好声音
中国好声音

210

当总裁

中国好声音
中国好声音
中国好声音
中国好声音
中国好声音





目录

Content

- [第1节：推荐序\(1\)](#)
- [第2节：推荐序\(2\)](#)
- [第3节：成功从选定目标开始\(1\)](#)
- [第4节：成功从选定目标开始\(2\)](#)
- [第5节：成功从选定目标开始\(3\)](#)
- [第6节：成功从选定目标开始\(4\)](#)
- [第7节：成功从选定目标开始\(5\)](#)
- [第8节：2平米饰品店的小老板\(1\)](#)
- [第9节：2平米饰品店的小老板\(2\)](#)
- [第10节：2平米饰品店的小老板\(3\)](#)
- [第11节：2平米饰品店的小老板\(4\)](#)
- [第12节：海南鸡饭专业户\(1\)](#)
- [第13节：海南鸡饭专业户\(2\)](#)
- [第14节：投资脖子以上的部分\(1\)](#)
- [第15节：投资脖子以上的部分\(2\)](#)
- [第16节：投资脖子以上的部分\(3\)](#)
- [第17节：投资脖子以上的部分\(4\)](#)
- [第18节：加入新加坡中华总商会\(1\)](#)
- [第19节：加入新加坡中华总商会\(2\)](#)
- [第20节：初涉“企业家阶层”\(1\)](#)
- [第21节：初涉“企业家阶层”\(2\)](#)
- [第22节：初涉“企业家阶层”\(3\)](#)
- [第23节：没做过至少要会说\(1\)](#)
- [第24节：没做过至少要会说\(2\)](#)
- [第25节：成为新加坡特级舞蹈教师](#)
- [第26节：我得了焦虑症](#)
- [第27节：自我暗示树立必胜的信念](#)

第1节：推荐序(1)

《21岁当总裁》

凤凰卫视《鲁豫有约》真诚推荐

感动百万创业者影响千万青少年

受到百余家媒体热烈追捧！十余家权威出版社争抢出版！

15岁做卖花女，21岁成为亿万富姐！

健康、财富、智慧、美貌、花季同时拥有的传奇少女！

作者董思阳做客《鲁豫有约》4月28日19：35时湖南卫视播出,5月5日在凤凰卫视播出，演播现场鲁豫向全国观众推荐《21岁当总裁》！！全国百余家媒体联合宣传本书！！

作者 董思阳

香港凤博国际集团有限公司董事长

上海喜客多连锁餐饮有限公司执行总裁

亚洲智慧女性副会长。

出生于1985年，80后的实业企业家

2005年7月被新加坡中华总商会评为亚太最具有潜力的女企业家。

2006年11月被中国《海外赤子》杂志评为中国最年轻的女企业家，同时在杂志做了大量报道。

2007年1月23日在人民大会堂被中华工商时报评选为中国最有潜力的优秀企业家。董思阳小姐本人为中国国籍，中国大陆出生，在台湾生活13年，完成小学学业，在新加坡生活6年，完成中学及大学学业，后创立企业移师香港同时攻读美国民族大学MBA。

2007年3月回国致力于发展有机餐饮连锁事业。

董思阳小姐回国后有近百家媒体大篇幅跟踪报道。接受专访媒体有：《鲁豫有约》、《财富故事会》《财富圈》、《商界》、《当代经理人》、《东方财经》、《健康之友》、《格调》、《奢》、《精品购物》等等。董思阳在阿里巴巴博客开通短短4个月时间博客访问量

超过700万人次，这样的访问量在博客里非常罕见的，平均每天访问量以超过3万多人次递增，

作者董思阳阿里巴巴博客：

<http://siyangdong.blog.china.alibaba.com/>（访问量700多万人次）

作者董思阳新浪博客：<http://blog.sina.com.cn/siyang85>（访问量20多万人次）

远东集团董事长：蒋锡培 著名管理大师：林伟贤、陈安之，杰出明星企业家：鲁豫、李书文、茅侃侃、李想、戴志康、联袂推荐

漂亮的女人不少，聪明的女人也不少，而充满智慧，又能成就一番大事业的女人却如凤毛麟角，董思阳是指为数极少的杰出者。

—— 李书文 2007年“赢在中国”总冠军 中润集团董事长

董思阳是智慧型女孩的代表，总裁只是一个头衔，更重要的是看到了一个同龄人的积极向上的价值观和良好的心态以及责任感，如何在这个浮躁的社会中脱颖而出，值得每一个年轻人去关注。

在我看来，智慧、价值观、心态、责任感是董思阳脱颖而出的根本所在，我们不可能复制她的过程和结果，但是这些重要元素是值得学习和参考的。

—— 李想 泡泡网&汽车之家 CEO

人生可能开心、可能苦恼、可能精彩，也可能失落。每个年轻人都在努力的寻找人生的真谛，这便是我们心中的希望，愿思阳的这本书可以帮助每位读者找到人生的真谛。

—— 戴志康 北京康盛世纪科技有限公司 首席执行官

祝董思阳美女的新书大卖，让董美女的创业、奋斗、经验与成长的烦恼一同与读者分享，使大家一同与80后健康的成长。

—— 茅侃侃 北京爱航工业公司 MaJoy 项目构架师 总裁

思阳的成功绝非偶然，而是一种必然，因为她掌握了成功的最重要的三个关键：1.一定要成功的决心 2.以成功为导向的大量行动 3.不断的学习不断的修正。

——陈安之 亚洲超级成功学大师

我所认识的思阳，绝对是天之骄子，女中豪杰！

——安迪（美）克林顿总统原翻译管 美国环太平洋商贸集团董事

长

陈鲁豫推荐序（一）

22岁的思阳坐在我的面前，笑意盈盈。她的长发柔顺地洒向一边，人瘦瘦的，穿鲜红的毛衣，胸口一颗绿绿的翡翠，那么成熟的颜色！她说话时目光炯炯，但语气温婉，那份淡定自信令我恍惚。

第2节：推荐序(2)

22岁时，我满脸稚气，总是饥渴好奇地张望着世界，迫不及待地要投入生活。

我尊敬思阳取得的成绩，也满怀温柔和感慨地看着自己来时的足迹。

人生没有剧本，没有固定的线路，但我相信每一条路上都能看到云起云落，只要我们耐心而坚持！

凤凰卫视著名主持人 陈鲁豫

蒋锡培推荐序（二）

向董思阳学习

很早之前就在许多媒体上看到过关于董思阳的报道，当时只是觉得80后又有了财富新贵而且是个美女，这可颇为新鲜。真正认识思阳是通过“学习型中国?世纪成功论坛”这样一个平台。当时，我和她同样作为演讲企业家出席。于是，很自然地，我们在贵宾室里做了短暂的交流。

这一交流，我发觉这个女孩子还真不简单，果然名不虚传，不但气质不凡，而且才智卓越。她如此自信、热情、优雅、大方，小小年纪却阅历不浅，精通商道，对很多大趋势的分析都头头是道。回想自己22岁的时候，还是个傻里傻气的毛头小子，不觉倍感汗颜。新时代的年轻人真是了不得呀！

最近这几天先睹了思阳的新书《21岁当总裁》，对她的创业史以及成长、成熟过程，有了更进一步的了解，更加佩服这个女孩子的果敢、毅力和勇气。觉得她的经历很有代表性和借鉴意义，可以作为年轻人创业和成功的一本实用培训手册。书中睿智的语言很多，能够很好地启发年轻人的思想。

现在社会上的青春读物很多，但许多都充斥着消极、悲观、颓废的色彩，这样的书年轻人看了，不但丝毫没有好处，反而会腐蚀自己

的思想。而思阳的书通篇都充满着乐观、积极、向上、励志的情绪，是年轻人很好的精神食粮。

年轻是一个人一生中最大的财富，年轻人是世界上最富有的人，年轻就没有失败。年轻人都应该像董思阳这样，乐观、积极，有梦想，有激想，有勇气，那么我们的国家、我们的民族真正强大的日子将不再遥远。

江苏远东集团有限公司董事长蒋锡培

林伟贤推荐序（三）

这本书可以成为年轻人的社会实用启蒙书

第一次见到董思阳是在2003年，那一次我在吉隆坡有一场关于“商业模式”的演讲。当时，董思阳似乎才刚刚开始创业，还是不满20岁的小姑娘，但她却是我那次课程中最小也是最积极踊跃发言与分享的学员，所以给我留下的印象非常深刻。后来，她似乎又上过我很多课程。

一个小女孩有如此强烈的学习意识和求知欲实在难能可贵。我想，这也是她为什么比很多同龄人更早更快成功的最重要的原因之一。

最近受思阳委托为她的新书写推荐序，实感荣幸。看到自己的学生，年龄这么小，却能在没有任何背景的情况下，在如此短的时间内，完全白手起家取得如此大的成绩，颇感欣慰与自豪！

既然要写推荐序，那在此，我要总结一下我看过这本书的感受，同时也说一说透过这本书，我所看到的董思阳。

对于这本书，我的感受是：它不像自传，更像是融合了个人成长、心路历程与创业技能的一本社会实用教科书。因为在书中思阳把很多她认为可以启发到别人或是自己认为很重要的观点都做了着重的说明与强调。这让怀着浓厚的学习兴趣来看这本书的读者更加一目了然。同时透过这本书，我看到的思阳是一个有着强烈的进取心、成功欲望和社会责任感的女孩，她也具备一名企业家应该具备的胆识与魄

力，她有着超人的意志力和超乎寻常的学习意识，我想这都是她成功的原因，也是她可以作为80后一代精神典范，让大家去学习和效仿的原因。

我相信，董思阳的成功并非偶然，她的许多做法和想法对新时代的年轻人极具借鉴价值。所以，我在此真诚地向读者朋友推荐这本《21岁当总裁》，希望它能够成为青年朋友成熟和成功路上的一本真正的启蒙书！

实践家知识管理集团董事长 林伟贤

第3节：成功从选定目标开始(1)

16岁，找到自己的人生方向

成功从选定目标开始

人生仿佛由一连串的“偶然”连结而成，有时候你一段“偶然”的际遇，或是一个“偶然”的决定，就有可能改变你的一生。

“成功”作为一个概念，深深地植入我的头脑里，其实也是缘于一个“偶然”。

记得有一天，我无意中走到了一个“个性印字”的小店里。这家小店可以通过电脑把你想要的图案或字印在瓷杯和衣服上。那时，我正好想买一个杯子，于是就挑了一只。当老板问我想要印上什么字时，我想了想，实在不知道印什么好，于是就随口说了一句：“‘我一定要成功！’就印这句吧。”话一出口，我自己竟然吃了一惊。我在心里反复地叨念了几遍：“我一定要成功！我一定要成功！”

于是，从此之后，“我一定要成功！”这句话就像一个烙印深深地刻在了我的心里。只是，它在我的心里印得越深，我发觉自己越痛苦，因为我不知道自己如何才能成功，怎样才算成功。

那一年我16岁，正在读A-level，也就是大学预科班。

那段时期，我正面临着严峻的升学考试的压力，我的课业异常地紧张。与此同时，我困窘的生活状况却丝毫没有因为学业负担的加重而有所改变。为了继续完成学业，为了减轻父母的负担，我不得不坚持每天打两份工。除了在一家专门针对富人阶层的保健品商店做产品推销工作外，我又做了一家洗脚店的收银员。保健品商店不必每天都去，兼职来做即可。所以我通常在每天下午2点赶到洗脚店上班，然后一直要等到晚上12点，洗脚店打烊，我做好了全部的账目，才能够收工回家。每晚回到家时我早已筋疲力尽，但仍然要坚持做半个小时的功课再入睡，然后在早上6点准时起床去上学。这样周而复始的生活，

习惯了以后，倒丝毫不觉得辛苦。偶尔的痛苦仍是缘于片刻的安宁所带给我的找不到自己未来方向的迷茫。

曾经看到过这样一个故事：在非洲撒哈拉沙漠中，有一个叫比塞尔的村庄，它靠在一块1.5平方公里的绿洲旁，从这里走出沙漠只需要三昼夜的时间。可是这儿的人没有一个走出过大沙漠。为什么世世代代的比塞尔人始终走不出那片沙漠呢？原来，比塞尔人一直不认识北斗星，茫茫大漠中，没有方向的他们只能凭感觉向前走。然而在一望无际的沙漠中，一个人若是没有固定方向的指引，他会转出许许多多大小不一的圆圈，最终回到他起步的地点。

这个时期的我，感觉自己就像比塞尔人一样，每天忙忙碌碌却始终走不出自己所画定的圈，因为我不知道自己的方向在哪里。

比塞尔人的故事并没有结束，后来一个叫肯·莱文的人发现了这个村庄，他把识别北斗星的方法教给了比塞尔人。于是，比塞尔人相继走出了他们世代相守的沙漠。再后来，比塞尔成为了一个旅游胜地，每一个到达比塞尔的人都会发现一座纪念碑，碑上刻着一行醒目大字：新生活是从选定方向开始的。

是的，新生活是从选定方向开始的，比塞尔人如此，我也如此。

还记得那天洗脚店老板携太太到马来西亚探亲，难得给我们放了一天假。我终于有了一次难得的闲暇时间，于是来到了位于新加坡淡滨泥路的大众书局，这是新加坡最著名的连锁书店。我本想挑几本考试用书，但一进书店的门，却被门口最显眼的畅销书展台上摆放着的一本厚厚的《亚洲华人企业家传奇》深深吸引了，显然这是书店最重视也是营销力度最大的一本书，出于对畅销书的好奇，更确切地说是对有钱人生活的向往，我随手将它拿起来翻阅。

这一翻不要紧，我好像被一股巨大的魔力和强烈的磁场深深吸引了，书捧在手上就再也放不下去。

一股强烈的冲动使我毫不犹豫地将这本非常厚，价格也是普通读物几倍的书买下。

回到家，我什么都没做，捧着书径直跑到了卧室，翻开这本厚厚的《亚洲华人企业家传奇》，同时也翻开了我人生新的篇章。

书中记载了100位优秀华人企业家，例如我们耳熟能详的李嘉诚、郭鹤年、王永庆、郑绵绵、霍英东等的创业、奋斗与发迹史。这些企业家的故事是那样激动人心和令人感动。当我读到长江厂濒临倒闭，李嘉诚用自己的诚信与爱心终于打动员工与合作伙伴，使长江厂起死回生、转危为安时；当我读到把自己喻为牛的王永庆一向追求“止于至善”，总是要求自己，要做就做最顶尖的，52年如一日，每天晚上10点睡觉，2点半起床办公，每周工作100多小时时；当我读到霍英东用作慈善的捐款超过150亿港元，修建很多道路、大桥、基建，为社会做出了许多的贡献时……我哭了，这些故事在我小小的心灵里激起了巨大的涟漪，带给我深深的感动，每看一篇我就流一次眼泪，每看一篇我就热血沸腾一次。每一位优秀企业家的创业历程都饱含着艰辛与血泪，每一位优秀企业家都是胸怀宽广的巨人和富有爱心的天使。他们白手起家，从无到有，在困难时刻依然信心不倒，依靠坚强的意志勇渡难关；他们待人诚恳、讲究信誉，凭借踏实的作风与良好的道德吸引了一大批优秀的追随者与合作伙伴；他们勇敢、果断、富于行动力，当别人还在犹豫不决时，他们已快人一步，抢占商机；他们目光远大、胸怀宽广，有强烈的使命感和社会责任感去回馈社会，帮助更多需要帮助的人……我的内心被一种前所未有的巨大感动占据了。忽然之间，我的心灵好像打开了一扇窗，从这扇窗透进来的阳光，把我的整个灵魂都照亮了。

第4节：成功从选定目标开始(2)

生当为人杰，死亦为鬼雄。要活就要像李嘉诚、王永庆这般轰轰烈烈，才不枉在世上走一遭啊！

对着镜子，我认真地检视了一番自己。我想，李嘉诚当初创业的时候，也是“一穷二白”，一无背景，二无资金，三无学历，完全是凭着自己对于“成功”的强烈的欲望和执著的追求。我想，比起当初的李嘉诚，我差他一分一毫吗？绝对不会！我对于成功的欲望并不比他低，不论在成功的路上遇到多少障碍，遭遇多少挫折，我都不怕。所以，我相信，只要我努力，我也一定有机会成为李嘉诚这样优秀的企业家。

于是，16岁的我终于找到了自己的人生方向和奋斗目标：就是要成为李嘉诚、王永庆这样优秀的企业家，为这个社会做出贡献，帮助更多需要帮助的人。我为这样伟大的目标而振奋、欣喜和激动！

沙漠中没有方向的人，只能徒劳地转着一个又一个圈子，生活中没有目标的人，只能无聊地重复自己平庸而单调的生活。新生活是从选定方向开始的，要想开创不一样的人生，必须从选定目标开始。只有越早明确你的理想，越早明确你的方向，才能越少走弯路。你要成为企业家，就不要朝着艺术家的方向前进，反之，你要成为艺术家，也没有必要去做企业家做的事。

我知道，哈佛大学有一个非常著名的关于目标对人生影响的跟踪调查，对象是一群智力、学历、环境等条件都差不多的年轻人，调查结果发现：

90%的人，没有目标；

6%的人，有目标，但目标模糊；

只有4%的人，有比较清晰、明确的目标，而且他们能够把自己的目标写下来；

20年后，当哈佛大学的研究人员追访当年参与调查的学生时发现，当年有清晰、明确的目标并能够把目标写下来的那4%的人，无论是事业还是生活都远远超过了另外96%的人。更让人感到不可思议的是，这4%的人所拥有的财富居然超过了另外那96%的人的总和。为什么会出现这样的情况呢？研究人员进一步调查发现，那96%没有清晰目标的人一生忙忙碌碌，一辈子都在直接或间接地、自觉或不自觉地帮助那4%有明确目标的人实现他们的人生目标。

可见，目标对人生有多么大的导向作用。成功在一开始仅仅是一个选择，但是你选择了什么样的目标，就会有怎样的成就，就会有怎样的人生。我相信，杰出人士与平庸之辈的根本差别并不是天赋、机遇，而在于有无目标和目标的高远与否。

成功从选定目标开始。人生目标越是高远，你的成就就会越大。仔细想想，生活中的很多人为什么能够取得非凡的成就？因为他们有非凡的目标，他们有非凡的心气。

刘邦还是个市井无赖的时候，有一次见到秦始皇的仪仗队，被那种规模和阵势深深地吸引，于是在心里设定了自己的目标：“大丈夫当如是也！”后来他斩白蛇起义，攻入秦都城咸阳，然后又一举消灭了自己的对手项羽，终于登位称帝，实现了自己的人生理想。试想，假如当初刘邦设定的目标并非是称王称帝，而仅是成为某个县的县令，那么，我想他是无论如何也不可能成为大汉朝的开国皇帝的。

如今的我，仍然在朝着自己16岁时所设定的目标自信而笃定地前行，我坚信，有梦就能实现！

帮助成功者工作

自从来到新加坡我就养成了一个习惯，就是每天都会看报纸。其实，最初是为了学英文，锻炼自己对英文的阅读理解能力，到后来渐渐通过报纸来掌握许多最新的资讯与信息，当然，，其中也包括招工与招聘的信息。

那段时间我已经结束了在洗脚店做收银员的工作，而针对富人阶层的保健品推销也毫无起色，我正处在做工的空窗期，于是格外地留意起报纸上的招聘信息。那天一如往常一样，吃过了晚饭，我随手拿起了当天的《星周日报》，在日报招聘栏一个不起眼的角落里，我发现了一条很独特的招聘启事：招聘董事长助理，年龄、性别不限，要求有独特的创新意识与勇气。很多招聘启事都是长篇大论，而这则招聘启事只有寥寥数语，要求有独特的创新意识与勇气，这是一家怎样的公司呢？董事长助理？这个职位似乎与我梦寐以求要成为的企业家有几分接近呢！我好奇心大起，真的很想试一试。可是我还是个学生，我能够被录用吗？我的心里七上八下，一时拿不定主意。但我转念一想，机会都是争取来的，试了不一定有机会，但不试是绝对不会有机会的。先不管那么多，打个电话试试再说。于是，我拨通了报纸上的电话号码。

第5节：成功从选定目标开始(3)

接电话的是一位先生，他告诉我他们是中介公司，正在代理招聘私人助理，如果感兴趣可以先把简历发到公司邮箱，再接受面试。

我很快把简历发了过去，然而一直杳无音讯。如果是往常我一定早把这件事忘得一干二净、抛到九霄云外了，可是这次不知为什么，我心里一直记挂着这件事。我常常假想自己已经应聘上，成为了董事长助理的情形。不知道为什么我是如此强烈地渴望这份工作。被这份强烈的渴望驱使，我情不自禁地又一次拨通了报纸上的电话号码。

完全出乎我意料的是，我简单地说明了打电话的目的之后，对方竟让我在下个星期一下午到该公司面试。

我想，有面试就有机会，所有的机会都是争取来的。我在心里暗暗地为自己鼓劲儿！

面试我的是这家中介公司一位姓陈的老板。

陈老板听完我的自我介绍后说：“你知道这是什么人在招聘私人助理吗？这可是一家非常了不起的上市公司的董事长在招聘私人助理！”

“哇！真的吗？太不可思议了！”我惊讶得不知说什么好，上市公司的董事长那是怎样的概念啊！真不敢想象如果我早就知道是这样的情况，还敢不敢来应聘。“可是，既然是上市公司的董事长，为什么会如此低调呢？”

“是的！正是因为这样的身份所以才要低调，他不想惹来太多公众与媒体的关注。”陈老板说，“这位董事长是从香港来到新加坡投资，大约会停留两三个月的时间，所以想要找一位新加坡当地的助理，主要是做一些简单的行政工作，不过这个职位还是要求应聘者要具有很高的素质的！”

“是创新意识和勇气吗？”我忽然想起招聘启事上所列的要求，“这个我绝对没问题的！其实我正是看到这样的要求，觉得这一定是一家

非常与众不同、非常有使命感的公司。假如能为这样的公司工作，能在这样优秀的企业家身边做事和学习，那真的是我十二万分的荣幸！”

“呵呵，是的呀。嗯！从你的简历来看，你各方面基本条件还是蛮不错的。16岁小小年纪就跳级读到A-level，相当于已经有半只脚跨进了大学的门了，又做过保险，卖过花，做过行销，做过会计，论学历和社会实践经验都还可以。你的口才也不错，头脑反应很快。”

得到陈老板的夸奖我实在太高兴了，“您过奖了！我年龄小，各方面经验都不足，所以真的非常非常希望能得到您这样优秀的老板的指导，我对企业的东西非常感兴趣，真的希望将来也能够成为一名优秀的企业家，为社会做出更多贡献。”

“哈哈，是吗？你这么小年纪就有这样远大的抱负？与你同龄的许多女孩都会立志当空姐或当明星。你可真有意思！”

“您过奖了！我是觉得当企业家可以为社会做出更多贡献，而且我觉得我一定可以做到的！”

“哦？呵呵，你是个非常自信的女孩。自信好啊！那你觉得现在做哪一行能赚到钱呢？”

“呃——”这个问题还真够刁钻的，幸亏我之前看过《亚洲华人企业家传奇》，我每天抱着这本书看，对企业家创业的故事和他们成功的经验背都背会了。我说：“我觉得现在这个社会做哪行都可以赚到钱。只要在对的时机，有一个好的智囊团，能够整合一切有用的资源，就可以撞出火花。”人有时候很奇怪，有些东西虽然你没做过，但通过看书学习竟然也可以“蒙”出来。

“嗯！你讲的东西还蛮有逻辑的。不管你的能力如何，至少你很谦虚、很有礼貌，态度非常好。我很喜欢你这个小姑娘。现在已经有一百多个人都投递了简历，我们还要筛选一下，你先回去等我们通知吧，祝你好运！”

我站起身向陈老板鞠了一躬，我说：“谢谢您！感谢您的指导，不管我能不能应聘得上，同您谈话我已经长了很多见识，真的谢谢您！”

同样祝您生意兴隆、财源广进！”我希望能给他留下更深刻的印象，进而争取那百分之一的机会。

没想到两个星期之后，幸运的天使真的落到了我的头上，我接到了陈老板的电话，他通知我，我被录取了。同时他让我立即准备一下，半个小时后同他一起到机场迎接这位董事长的到来。

第6节：成功从选定目标开始(4)

一路上陈老板向我简单地介绍了这位董事长的背景与各方面情况。他说这是香港某银行的董事局主席，是一位姓王的女士，英文名叫作Helen。

见到Helen的时候，她正从机场大厅里迎面走来，穿着一件中国红的唐装，头发一丝不苟地盘在脑后，大约五六十岁左右的年纪。整个人神采奕奕、气度非凡。

“你们好，好久不见！”Helen的话语流露出无法掩饰的自信与魅力。

“您好，这位就是之前我电话里和您提起过的董思阳小姐！”陈老板直接切入正题。

“哦.....你好！你好！非常漂亮、乖巧的小女孩！你可以叫我Helen！”

自信的我此时此刻，在Helen的面前，第一次感觉到了自己的渺小：“久闻您的大名，能为您效劳思阳真是万分荣幸！”

Helen 握着我的手，笑眯眯地说：“嗯！不错！第一眼就能看出小董是一个能力很强的女孩，我会在新加坡停留两三个月左右，还要请你多多帮忙！”

我真不敢相信自己的耳朵，一位上市公司的老板会说第一眼就可以看出我是能力很强的女孩。这句话着实给了我无穷的动力，我感觉到自己浑身的血液都在沸腾。更想不到她是如此谦虚，没有丝毫的架子。我是不是太幸运了？这不就是我梦寐以求的一位企业家已经活生生的站到了我的面前吗？她离我是那样的近！我甚至可以感觉到她的呼吸！

回想起与Helen相处的两个多月是我提升最大也是最难忘的日子。Helen当时投资了350万新币在新加坡买了一块地皮，打算盖一座银行。我跟着Helen去拜访了许多非常优秀的银行家、律师以及商客，当

她与他们谈判时，我会在一旁很用心地做一些纪要。渐渐地，我发觉Helen在与人谈判时所用的技巧与我所想的以及之前所见的大不相同。

我见过很多人谈判往往是以自己的利益为出发点，能占一点便宜就是一点便宜，能多赚一分钱就是一分钱。但Helen完全不同。她在跟人谈判时，往往会说我们这边会做一个方案，这个方案对你的益处是什么，预计你会赚多少，你的回报是多少。我当时有点不解，做生意不就是为了赚到钱吗？为什么总是谈别人的收益呢？她说，做生意要先学会做人。而做人的一项重要品质就是学会站在对方的利益为对方考虑，你不要计较，不计较才会有大的回报，你跟别人计较的时候，你以为别人不知道，其实他是知道的，他知道了他也会跟你计较的。你先考虑到对方的利益，你付出了，其实该得到的回报是一定会得到的——这完全打破了我小时候的思维方式，使我对做人与做事有了新的思考。

就如Helen所说的，她在跟别人谈判的时候，往往都是给予，她非常的大方，她跟任何人做生意都永远是先让人家得到甜头，然后再想到自己。但她这样做，得到的回报往往是意想不到的，是非常多的。

在商场上Helen绝对是一位女强人，但在私下里她同时也拥有普通女人的善良与细腻。她是一位非常淡定、富有爱心、没有任何架子又特别宽容的女士，她对入非常好，我时常会有一种错觉，觉得她不是我的老板而是一位慈祥的母亲或婆婆。我和她一起吃饭的时候，她会像妈妈一样给我夹菜，我生病的时候她还会照顾我，给我无微不至的关怀。

记得有一天下课后，我像往常一样去了Helen的公办公室，她让我将前一天的会议纪要口述给她听。我说着说着，突然感到一阵头晕目眩，一口气憋不住“哇”的一下当着Helen的面吐了一地。没想到Helen非但没有嫌弃，反而还很着急，赶紧叫了司机，亲自送我去了附近的医院。在医院，她一直陪着我跑东跑西，像母亲照顾自己的孩子般无微不至。你能想象得到吗？一位董事局主席，放下自己的身价，精心

照料一位才相识没几天的女孩。反正我是做梦也想不到自己会享受到这般的待遇。我真的被深深的感动了。

我的同学都觉得我超级幸运，他们都不相信我会有这样的好运气。他们说：“人家那么大的上市公司的董事长，找个专业人士不就好了吗？为什么找你一个中学生呀？”其实我当时也很纳闷，后来才想通。Helen只在新加坡停留两个多月，职业经理人往往都有正式的工作，不可能要人家辞了职，跟她做两个多月之后再重新找工作吧。而我已经读了A-level，相当于半只脚踏进了大学校门，论学历来讲还是可以的，而且我之前做过保险、卖花、行销等工作，有一定的见到生人的应变能力，况且这项工作只是很简单的秘书、纪要等，我完全可以胜任，最关键的是我态度谦虚很懂礼貌，我想这就是我能够有这样好运气的原因吧！

第7节：成功从选定目标开始(5)

闲暇的时候，Helen会主动和我聊天，给我讲述她的创业史。简要地说，Helen是做玫瑰花汁起家的。她在下海以前，是中国大陆某个国营厂的领导，当时已经做到很高的职位。机缘巧合，她碰到海南的一个老板。这老板说：“我们有一些玫瑰花汁在海南岛卖不出去，你看你要不要，如果卖出去的话，你就分给我点钱，如果卖不出去就丢到江里吧。”

Helen于是带着三个人，一个大学生、一个保安，还有一名普通工人，集体下海推销玫瑰花汁，他们冒着很大的风险，顶着炎热去跑贸易。结果老天不负有心人，玫瑰花汁真的卖出去了，赚到了一部分钱。海南的老板说，我们都没有办法，你怎么这样有办法啊。于是就拿钱出来与她成立了公司。Helen现在是香港几家银行的名誉主席和董事局主席。

听了Helen的创业史，我非常非常地感动，这和我在《亚洲华人企业家传奇》里看到的许多故事如出一辙。我也跟Helen讲了我的理想，我说：“我也想成为一个像您这样优秀的企业家。”

她说：“小董啊，你将来肯定会比我还强！”

Helen当时讲这个话可能是无意的，但对于一个刚刚确定自己人生目标的小女孩来说，一个很厉害的企业家，跟你说你比她还要强的时候，你能想象得到这是多么大的自豪与鼓励吗？

和Helen在一起的时候，你会觉得非常的舒服，因为从她嘴里讲出来的话没有一句是不中听的。她跟所有人讲话都会讲：“你很棒！你很优秀！”在一般人看来一个不能容忍的错误，Helen却会给予宽容，她会讲：“没关系的啦！很不错的！加油啊！”

Helen没有任何架子，她会跟她住的那个地方的保安打招呼，她会跟看门老头主动聊天，会说：“谢谢您呀，真辛苦您了，我们这个车位很好，谢谢您。”我当时真的很奇怪这样一个董事局主席，竟然能跟老

百姓这样打招呼。她说：“你要成为一个优秀的企业家，首先一定要是一个非常优秀的交际家，你要会跟政界、商界、媒介、公关界以及社会各个行业、不同层次的人沟通，跟所有人都要八面玲珑，因为人脉就是钱脉，你要沟通所有你应该沟通的人。”

最让我感动的是Helen非常的节俭。我想，100亿她应该是有的。但有一次，我跟着她去拜访一位大银行家。在停车时，我们发现周围有两个停车场。稍近的那个停车场停的都是些名牌车，每小时需要25新币。而稍远的那个停车场比较普通，每小时只要5新币。当时我们坐的是劳斯莱斯，所以司机很自然地把车开向了比较高档的停车场。但此时，Helen却要求司机把车停在稍远的那个停车场。我感到非常惊讶，甚至难以理解这种行为。

Helen转身对我说：“小董啊，车停在哪里不都是一样的吗？有些钱该花的我一定会花，比如修建很多慈善机构，但是不该浪费的钱我不会浪费，25跟5块钱比，我会选5块。”听了Helen的话，我真的很感动。

Helen更是一个工作非常认真的女人。每天她都在办公室工作到9点，有时我会去敲她的门，提醒她早点下班。她却说：“当你真正亲力亲为地去做一件事情的时候，这件事情才能做到最好！”

我做Helen的助理做了一个月的时候，Helen跟我讲：“小董啊，你跟我这一个月有收获吗？”

我说：“收获实在太大了，比我这十几年的总和还大。”

“呵呵，你是个谦虚、好学的孩子。我看到你很用心地记笔记，很用心地学习，很开心。最让我感动的是你这么小就想为社会做贡献。好好努力吧孩子，将来一定错不了！这是你这个月的薪水，一共5000新币，你把它收好。”

我完全惊呆了！说实话我根本没有想到要钱，我也根本没有提过薪水，我觉得自己太幸运了，我不要求薪水，只要让我跟着Helen学习就好了。

我说：“这么多钱我真的不敢收，我也没做什么工作，就是待了一个月，而且您不给我薪水我都觉得很幸运了，在您身边，我学到非常多的东西。”

她说：“拿着吧孩子！你父母不在身边，小小年纪也不容易，这个钱能帮你就帮你一下吧。你把它收好！”

说实话，5000新币对16岁的我来说，实在是一笔大数目，我觉得自己发财了！内心里真的非常非常感激Helen。第二个月的时候，她给了我7000新币。

有人说，成功最快速的方法，就是帮助成功者工作，向成功者学习。我想这绝对是一条成功的铁律。我跟了Helen两个多月，学到很多很多东西，我的思维方式改变了很多。从Helen身上我看到了一位优秀企业家所具备的所有的美德。Helen对我的影响非常的深远！从那以后，我会自觉或不自觉的学习和模仿她，模仿她的站姿、坐姿、气场、跟人打招呼的方式以及做人的品德与行事风格。

真的要由衷地感谢命运让我在16岁确立了自己的人生目标以后，遇到了Helen这样一位活生生的、真实的、优秀的企业家，让我可以学到成为一个企业家应该具备的最优秀的品质。我常想，假如我遇到的不是Helen，而是那种老奸巨滑、自私自利的商人，我是否会重新确立我的人生目标，或者是否会被他们引向另一种人生呢？

我永远记得Helen要从新加坡返回香港，临行前对我说的话，她轻拍着我的肩膀，语重心长地对我说：“小董，你是一个很聪明的女孩。如果以后你决心做企业的话，一定要有使命感。只有你服务的人越多，企业才会越长久，你才会越成功！”——这句话直到今天依然是我的座右铭！

第8节：2平米饰品店的小老板(1)

第三章 行动导向成功——创业初体验

2平米饰品店的小老板

2002年，我终于考上了自己梦寐以求的大学——南洋理工。17岁的我有着旺盛的精力、超强的好奇心和勇于尝试、不断挑战的无限热情，我身兼数职，除了担任学校的纪律部长、宣传部长、做学校的office助理外，还先后兼职做了许多份工作。我忙得不可开交，几乎从没有凌晨1点之前睡过觉，但也忙得不亦乐乎，因为与Helen的邂逅已经将我对于成功的渴望激发到了白炽状态，我更加坚定了一定要成为企业家的理想。我每天捧着那本《亚洲华人企业家传奇》去看，有时甚至会被许多同学取笑，他们说：“哎呀思阳，这种书等毕业以后再看就好啦，现在功课还忙不完呢！哪有时间痴迷这种书呢？”

同学的取笑我倒丝毫不放在心上，唯一让我感到痛苦的是，我感到无从下手。虽然我每天在做很多事，可是我仍然不知道如何才能开始迈出成功的第一步，或者说是如何才能开始使自己向着企业家的理想迈进。

直到我看了一本关于创业的书，书上说：“拥有自己独立的生意是创业的第一步，也是成为企业家的开端。”这句话使我醍醐灌顶，顿觉豁然开朗。

我想，是的，我要拥有自己独立的生意，我不能老是给人打工了，否则我永远也成不了企业家。可是，创业说起来容易，做起来难，特别是迈出第一步的时候更是难上加难。我一直找不到什么合适的项目，于是又到书店里买了一本《如何开展自己的事业》。书里面写的项目都很诱人，但是我仔细算了一下成本，对我来说都很高，一个项目动辄上万新币，我全部的积蓄加起来也没有那么多钱呀。

最后，我决定量力而行，从力所能及的小本生意做起。经过反复的观察和调研，我终于找到了一个适合自己的好项目，就是在南洋理

工大学校园里卖饰品。第一，南大大约有3万人，其中女生有1万多人，所有女孩包括我自己都是很爱漂亮，很喜欢打扮的。打扮就一定缺少不了耳环啊、项链啊这些装饰品。第二，南大校园离市区非常远，女孩们进城一趟不容易，如果我能把饰品店搬到“家”门口，那一定会大受欢迎的！我为自己发现了绝好的商机而欢欣鼓舞、信心十足！

我先找到了副校长，请求他能够租给我一小块地方。副校长很纳闷，问我租一块地方用来做什么，我告诉他我想要创业，想做点小生意，非常需要他的支持和帮助。副校长看我这样积极上进，同时又考虑到我在做office助理期间表现突出，所以很快就答应了我的请求。

第9节：2平米饰品店的小老板(2)

但是找地方的时候，我又犯难了，不知道把地点定在哪里合适。副校长说：“我们办公室前面大概50米的地方，刚好是学校A宿舍与教学楼的交叉点，是上下学的必经之路。这个地点还比较好，就在这儿给你划出一小块地方吧。你只要每天付20新币的租金就好了。”

搞定了地点后，我花了150新币做了个2平米的货架，货架后刚刚好可以站得下我一个人。这样我的小小饰品店算是基本准备完毕。现在关键就是要进货了。

我第一次进货的时候，坐了3个多小时的长途汽车跑到新加坡靠近东马的一个小商品城，那里是新加坡最大的小商品批发市场。一进市场大门，我看见那么多珠珠链链琳琅满目，特别开心。转了半天，进行挨家询价和比货后，我终于发现有一家的货品种特别多，而且价格很便宜。我就跟女老板说：“阿姨，这个项链你给我来10条，还有那两种耳环你分别给我10个，但你要给我批发价行吗？”

没想到这个阿姨一听，马上别过脸去，用一种不屑一顾的口气说：“对不起，没有1000个我们不卖！”

这句话好似凭空而降的一盆冷水，“哗”的一下浇得我通体透凉。我本来还热血沸腾的心一下子冷到了极点。找了个没人的角落，我缓了半天，心想：我这是在做生意吗？为什么我的生意做得这么小，要10个10个的进？为什么我这么可怜？后来我就安慰自己说，我还小，而且刚刚开始做生意，还需要一个积累的过程，不要灰心！我一定行的！

终于进好了货，足足有两大包，一共花了800多新币。等我坐上原路返回的长途汽车时，已经是晚上9点多了。又累又饿的我疲倦到了极点，坐在车上不到半个小时就睡着了。当我醒来的时候，车已经到达了终点。我提着行李正准备下车，突然发现放在我脚边的一个货包不见了。我问旁边的乘客，所有人都说没有注意。我伤心得不得了！这

简直就是不可思议的事情，在这样一个文明的国家里，包裹竟然会让人偷掉！上车的时候，我怕有意外发生，就用手拽着一个包，另一个包实在没办法拽，就放在了脚边。当时我很累很困，但一直坚持着，我提醒自己不要睡不要睡，可是还是睡着了。更不幸的是，我拽的那个包里面的东西并不是特别值钱，刚好没有拽的那个包里放了很多水晶的饰品，大概值600多新币。我心疼得不得了！这才是我第一次进货，难道做生意这么难吗？哪怕上天让我之后遇到挫折都没有关系，为什么在我刚起步的时候就让我遇到这种事情？我真的很难过！在百感交集的情况下，我又一次鼓起勇气去第二次进货。

万万没有想到，第二次去的时候，我再次遭遇倒霉的事情。我被骗了。

俗话说无商不奸，商场如战场，有些奸商他不管你是大人还是小孩，在商场上都是一样，能骗就骗，包括新加坡这样的国家。

当时，我走进一家公司，选好货后，开始跟老板砍价，终于全部谈妥了单价，我让老板把货帮我装好，然后算算一共是多少钱。这位老板的计算能力特别强，三下五除二就算好了，他告诉我是1200新币。我说1200怎么会这么多啊？他就又给我算了一遍，每种货加在一起，然后乘上单价，我一看，也对呀。我当时迷迷糊糊的，就交了钱。

回来之后，我开始盘货，这一盘货发现不对了，他给我算多了。我买了大概有五六十个品种，每个品种大概有六到十件左右。但他给我的价钱，跟我谈的单价全部是不一样的。他给我多算出来有500新币的差价。我反复算了好几遍之后，气得不得了。

我想，他一定以为这个小女孩就是玩玩而已，他不知道我是长期做的，所以能骗就骗了。如果他知道我是长期的大客户，估计就不会这样了，肯定对我要诚信，不会骗这几百块钱。

我感到自己的心灵受到了很大的伤害。我马上回去找他，我说：“我是你的长久顾客，你怎么能以这样的价钱给我？你怎么能这样对待

你的大客户？”他说：“噢！对不起！我们当时也忘了，卖给其他顾客也是这个价钱啊。我忘记了我们之前谈的那个价钱了。”最后他又按我之前同他谈的那个价格给我发货，同时又给我补贴了一两百块钱的货。

第10节：2平米饰品店的小老板(3)

经济上的损失终于得到了补救，但是在我的心灵上有一道无法弥补的创伤。当时我才只有17岁。我想难道自己做生意就那么难吗？上天为什么就不能让我幸运一点呢？为什么在我刚刚起步时，就让我接二连三遇到这种事情？

真正地开始经营起生意了又碰到好多问题。

我第一个星期卖得还不错，因为是学校里的第一家店，同学们都感到非常新奇，一些好朋友也愿意过来捧场。但到了第二个星期，业绩就下滑了。主要原因是我第一次做生意，对于进货之类的都没有经验。当时，我进了一种卡通族的饰品。我想大学生年轻，卡通饰品一定会有很多人喜欢的。结果却完全出乎我的意料，很多同学都问：“为什么没有亮晶晶的贝壳的？为什么没有珠链的？这种卡通的很幼稚啊！”

这时候我发现企业家、创业者一定要多才，哪个方面都得学，包括产品设计、包装，都要学。做饰品生意对美学没有研究还不行。于是我买了好几本研究少女妆扮与配饰的书，在这个过程中，我也经常留意看些时尚男女类的电视节目。

这些对我还真的有很大的启发。后来我进货的时候，就选择了一种夸张式的珠链和耳环。这次，学校所有的女生都说：“这个太漂亮了，太漂亮了！这种珠链和耳环在其他地方都买不到哎。”我知道，这次进货终于成功了。每个女生都希望自己有特色、很特别，所以大家都很喜欢这种大大的水晶链，耳环超长的饰品。令我感到无比骄傲的是，当时南大1万多女生，至少有5000人买了我的东西，至少有3000人戴着这种夸张的珠链和耳环，而且，很多女孩都不止有一条，都有好几条。走在校园里，随处可见戴着我家饰品的同学，那个时候确实挺自信的。这一个月下来我赚了不少钱，对账务、产品的认知，对别人的防御心理都有了一定的提升。

然而在第一个月结束的时候，我的饰品店又出问题了，这次是财务的问题。当时进货肯定要给现钱，有时候在学校里还要交一些物业费呀，这个费那个费的，加上我平时的车费，财务就出现了一点点小的状况，但是问题也不是很大。在这种情况下，我就开始学习理财，忽然发现学校里教的accd已经过时了，不能按照课本上那种传统的方式来记账了。所以，我专门在书店买了小商铺管理的财务书。然后还买了一本适合自己的账本。边看书边学习怎么做账。除了做流水账外，还要做日报表、月报表和进行成本核算。这些知识虽然在学校里都学过，但是在实际操作中，我发觉这和学校里讲的完全不同。通过看书学习，财务问题终于得到了解决。

到第六个星期的时候，新的问题又出现了。我发现接连两三天店里几乎都没有什么人来。有时候一天可能来一个或来两个。我当时特别失望，我想怎么会这样呢？后来就听到一些小道消息：这些耳环啊、珠链啊价钱和外面卖得差不多，但品种又少，有些女孩想买的话，宁愿去外面找品种更多的店去买。

我开始做生意的时候特别乐观，想学校女孩那么多，肯定可以赚到钱的。可是现在突然受到一个打击。我在家里静了两天，除了上学就是回家，我在想下一步我该怎么办。

因为经常关注国际上的饰品时尚。有一天我忽然听说中国的义乌饰品特别出名。自从到新加坡留学以后，已经有好多年没有回祖国大陆了，以前都是和爸爸妈妈一起回去看望爷爷奶奶，还从来没有一个人回去过，想到中国忽然觉得很亲切很熟悉，又似乎很遥远很陌生，我真的很想回去看看，到义乌去见识一下。我当天就请了5天的假，买了来回的机票。有很多同学说，你去义乌机票也很贵的，到底值不值啊？但我想得比较长久，我觉得一定会不虚此行，于是就踏上了飞往义乌的班机。

到达义乌的时候觉得一切都很新奇。我很少回大陆，出了机场感觉特别兴奋。我终于知道了什么叫公安，我听说中国的警察叫做公

安，新加坡警察叫“policeman”，新加坡sir穿的制服和中国公安也不一样，当时觉得特别新奇。唯一让我感觉奇怪的一点就是我在街上没有看到一个老人，无论卖东西的还是买东西的都没有一个老人，街上走的全部都是年轻人。在新加坡，七八十岁的老人还在工作，这很正常，他们都很好学，当时我感到特别奇怪，为什么义乌街道上没有见到一个老人呢？

第11节：2平米饰品店的小老板(4)

从飞机上下来的时候，我的普通话讲得非常烂，因为很久都不讲了，在新加坡通常讲的都是英文，我的思维模式几乎都变成是英文的了。我问人家义乌小商品在哪里，人家说义乌全是小商品啊。我说最大的小商品市场在哪儿？义乌人特别善良，就很耐心地告诉我坐什么车到哪里，怎么倒车然后怎么走。

终于到达了义乌最大的小商品市场。触目所及全都是饰品，我兴奋极了，像小孩看到糖一样的扑了上去。每家店我都挑了一个最便宜、最漂亮的品种去进货。当时觉得实在太便宜了！我从来没见过这么好看、这么便宜、这么多品种的饰品！新加坡元与人民币是1:5的关系，况且这些饰品在中国本来就卖得很便宜，所以可想而知，我当时觉得这些东西有多便宜，好像跟白捡似的。我每家店跑，跑了大概有3天，买了很多东西，装了两个超级大的袋子，直到再也拎不动为止。

此次回国果然不虚此行，我对祖国大陆产生了无比的好感与好奇心。终于要起程返回新加坡了，可是在出关时却出了问题。

检查人员问我：“你这个东西有没有报关？”

我说：“没有啊。”

“你这个东西必须提前报关，你买的东西有很多是金属的，而且你买这么多东西去其他国家，如果你从义乌到上海到全国各地都没关系，可是出境的话就必须报关。”

我没有时间再等了，因为机票已经买好了。即便我马上报关，也只能后天再走。于是我跟海关人员商量，看他是否能通融一下，就放了我算了。但他坚决不同意，他说：“这是我们海关的责任，我们必须考虑到安全的问题。”

但是机票又很贵，我已经买了回程机票。我没办法就只好信赖他，我说：“无论如何请您一定要帮我把这个寄到新加坡去。”

他说：“这是我们的责任和义务，该给你寄过去的我们一定会给你寄过去。”

于是，我行李也没拿就回到了新加坡。回去后，我接连三天晚上没有睡好觉，我怕他不给我寄。这三天我过得特别痛苦，我担心自己是不是又失败了？我是不是又被骗了？我要等多久？如果等一个月，房费啊、物业费又是很大一笔负担。心里就非常担心非常烦。

结果到第四天的时候，我终于收到了从中国寄来的包裹。拿到包裹后，我先在柜台前立了一块牌子：来自中国义乌最流行的新款饰品。然后，把一部分饰品挂到了柜台上。很多人蜂拥而至，可能不管是哪个国家的人都有“外国的月亮比较圆”的观念，又因为这些饰品实在是太漂亮、太便宜了，比如，有一种饰品是玻璃球状的，同类的饰品外面可能会卖15新币，而我2块钱人民币进的，我只卖5块钱新币，比外面便宜很多而且新加坡根本买不到，所以当天不到一个小时，柜台上所有的饰品都被抢购一空！

第二天和第三天与第一天的情形完全相同，仍然是饰品摆到柜台上不到一个小时就被抢购一空。到了第四天业绩就恢复了正常，一个星期后，店里又几乎没有什么人了，有时候一连好几天都没有什么生意做。我当时特别头疼，就想为什么呢？以前大家嫌我的品种少，现在我这里又便宜、品种又多，为什么没人买了？后来我了解到，当时南大每个女生都买了我十几件的项链和耳环，已经把不同类型的饰品都买齐了，所以就算再便宜也已经没有人买了，学校的购买力只有这么大，已经达到购买力的极限了。

幸运的是，从义乌买来的饰品最后还算都清了货，没有造成货品积压。于是我决定撤下柜台，因为我意识到，在学校里，人的数量有限，购买力只有这么大。达到购买力的极限时，在相当长的时间内，一定再也没有什么生意可做了。

撤下饰品柜台后，我又一次陷入了矛盾中。第一，我觉得做生意真的太累了，我才做了2平米的生意，就已经累到无法负荷了，企业家

有那么多员工、有那么大的摊子，不知道要累到什么样子？第二，我在做生意的过程中遇到了一些骗子，觉得生意场上真的很奸，搞了半天也没赚多少钱，又把自己弄到心力交瘁，这样做到底值不值？所以我真的有些退缩了，我怀疑自己曾经的企业家的理想是否太不现实了。

但是不久以后，我无意中看到了一本讲心态的书。书上有一句话感动了我：“任何企业家从无到有的过程中，前期是最难的。”当时我看到“前期是最难的”这句话时，我想，我现在做的就是前期，就是最难的。于是我忽然又有了信心，我只要渡过这个难关，后面做上手不就顺了就简单了吗？

我告诉自己：我不能放弃，成为企业家是我的使命，我必须要达到这个目标！于是，我又开始寻找项目，准备再次出击！

第12节：海南鸡饭专业户(1)

海南鸡饭专业户

“南大的食堂怎么总是这几样菜啊？吃都吃够了，真是讨厌！”不止一次听见周围的同学发出如是哀叹了。其实我自己也深有同感。于是，正在寻找项目准备再次创业的我，本能地将我的目标对准了南洋理工大学的食堂。因为，顾客的抱怨就是商机，没准儿我真的能到什么合适的项目也说不定。

然后忽然有一天，同宿舍女生的一句话，给了我一个灵感。她说：“哎呀！好久都没有吃海南鸡饭了。你说这么好吃的东西为什么学校里没有卖呢？就是让我天天吃海南鸡饭我都吃不够！”

于是在电光石火之间，我一个灵光闪现。对呀！也许我可以在学校里做海南鸡饭的生意。海南鸡饭是新加坡的特色食品，浓郁多汁、营养丰富，味道极其鲜美，让人百吃不厌。新加坡当地人，总要隔三差五地吃上一次，时间长了不吃就会想，有很多港台和东南亚的艺人都会专程跑到新加坡来吃海南鸡饭。大部分同学都非常喜欢吃海南鸡饭，如果能在学校的食堂里卖海南鸡饭，那一定会很受欢迎的，而且海南鸡饭是重复消费品，这个绝对不会达到购买力的饱和，人人每天都要吃饭，不可能今天吃过了明天就不吃，只要有人吃饭，就一定会有人吃海南鸡饭。天哪！我太高兴了！我再一次因为自己发现了绝好的商机而兴奋！

回到学校，我赶紧与食堂老板取得了联系。我说：“为什么学校食堂没有海南鸡饭卖？很多学生都要专程坐车跑到市中心去吃。这么美味的东西为什么学校不做呢？”

老板说：“海南鸡饭做起来很复杂的，这个可不是谁都做得了，没有独家秘方做出来不是那个味道。”

“那如果我可以提供味道纯正的海南鸡饭在食堂里，您帮我代卖，我交给您一些管理费，您觉得好吗？这样还可以增加食堂的食品品

种，一定会大受同学欢迎的。”

“呃——这个也好！如果你能提供绝对正宗的海南鸡饭当然好了。我又不费什么事，只是代卖一下，可以啦小姑娘！”

得到了老板的允诺我高兴极了。下一步就是如何找到货源了。

下午下了课，我坐一个小时的车来到市中心，顶着太阳，挨家店跟人家讲，问人家愿不愿意为我供货。可是跑了很多家店，人家都不愿意，主要就是觉得南大比较偏远，而且很多小店也不在乎多挣这几个钱。一连七天都是白跑，但我并没有灰心。我相信一定可以找到供货商！直到第八天，奇迹终于出现了。那天我跑到乌杰路的一家店，店主是位老爷爷，起初他也不同意给我供货。他说：“你是小孩，年纪太小，这个东西有一定的风险，我不太信任你！”我发觉这位爷爷慈眉善目，讲话都是笑嘻嘻的，又听他这样一说，觉得还有门儿。

我说：“爷爷您放心！虽然我年龄小，但我绝对会讲诚信的。我就是南大工商管理系一年级的学生，请您相信我！而且我做这个生意也是为您这个店树立口碑，南大学生吃好了，会专程来到您店里吃的。您先给我小批量地送吧？”

爷爷听我讲的也有一定道理，我又说了许多好话，终于他同意为我供货了。

接着我找了一家货运公司，租了一辆小型面包车，谈妥了30新币一次的配送价。这样第一次我进了50份海南鸡饭配送到学校。爷爷给我的价钱是2.5块一盒，拿到学校里我可以卖到5块钱，再给学校一块钱的寄卖费。不算车的租金，我平均一盒可以赚1.5块。

海南鸡饭配送到食堂后，大受同学的欢迎，一下子就卖脱销了。于是第二天我进了100份，第三天进了150份，第四天进了200份，再后来就一直稳定在每天200-300份左右。

第13节：海南鸡饭专业户(2)

我终于有了可以持续赚钱的生意，虽然这个生意做起来是那样辛苦，但我的心里却是甜滋滋的。那个时候，我每天上午上课，下午要坐一个多小时的车赶到市中心去，再坐一个多小时的车赶回来。时间的把握要刚刚好，去晚了不行，去晚的话，饭运回来就有可能坏了或是过了吃饭的时间，去早了也不行，早到的话饭没做好，要白白浪费时间在那里等。到了那里还要往车上搬货，回来又要卸货，这样半天下来真的累得要晕倒。

本来我以为我会以这种方式一直做下去，因为虽然这份生意离企业家的目标还很遥远，但至少我有了可以持续赚钱的系统。直到后来我看了《富爸爸穷爸爸》一书，书里面讲了一个ESBI象限原理，对我的启发非常大。他说，这世上一共有四种人：

E: Employee = 雇员，就是给人家做工的打工仔；

S: Self-Employed = 自雇人士，自由职业者；

B: Business = 企业主、老板；

I: Investment = 投资人

当我们处在E与S象限的时候，我们是没有财富自由的，手停脚停或口停后，就没有钱赚。只有处于B与I象限的人才能够实现财富自由，不用辛苦地工作也会有稳定的收入。因为B象限的人是企业主或老板，他有员工为他打工，他自己不用干活也会赚到钱。I象限的人是投资者，是让钱为己工作者，他的房地产、股票和金钱可以每天都为他赚更多的钱。

看了这个之后，我的内心受到了极大的触动。我想，我不能老停留在S象限呀。这种人很自由，但是手停脚停就没有钱赚了，我不能这样下去，这样下去我会累死的，我要成为企业家，我必须要尽快拓展到B与I象限。只有腾出了自己的身体，才能去做更多的事情。

于是，我对自己的物流系统进行了改良。我与物流公司每次帮我运货的司机私下达成了一项协议，我每次多付给他50新币的价钱，这笔钱当然物流公司并不知道。然后，我让司机每天准时到达取货点取货，之后直接把货卸到食堂，我在这里接货就好了。这样，我每天就省去了两三个小时的往返时间，当然，也不必自己搬货卸货了。

解脱了自己之后，我感到无比轻松，当然，更多的喜悦来自于一种满足感。生意再小，不管怎么说，我也是雇佣了别人来为我工作的老板了。

你们也许想象不到，这个海南鸡饭的专业户我一做就是两年，直到我成功地赚到了人生的第一桶金——一笔对我来说真正意义上的大钱并与人合伙开了公司，才停止了海南鸡饭的物流配送。这份生意虽小，但我从中学到了很多东西。我对物流、配送等有了基本的概念。同时也更加坚定了一个信念，那就是：只有行动才能导向成功！身体力行永远胜过高谈阔论。除非你开始行动，否则你到不了任何地方。机会永远是在行动中被创造出来的，坐以待毙永远没有机会！你要想比别人取得更大的成就，就一定要比别人付出更多的行动！所以，无论是从前还是现在，我对自己的要求都非常高，我每天工作的时间都会比别人长，别人两天做完的事情，我要求自己一天就做好。当然，在大量行动的过程中，我也发现了自己的很多不足，我知道自己离优秀企业家的目标还有很长一段距离，在成功的路上还有很长的路要走，我必须不断地完善自己，不断地学习更多的知识！

第14节：投资脖子以上的部分(1)

第四章 进入成功的环境

投资脖子以上的部分

走入学习的环境，进入循环培训的系统，不断地“投资自己脖子以上的部分”还是缘于与亚洲成功学大师陈安之老师的弟子peter先生的偶然相识。

记得那一次，我一大早就被一阵急促的电话铃声吵醒了。电话的那一端传来的是罗莎惊恐而又沙哑的声音：“思阳，我被汽车撞到了！好痛！你能过来陪我一下吗？”

“啊？好的宝贝，别担心，我马上就过去。”

罗莎是我在新加坡求学时期最要好的朋友，是个特别乖巧又有点羞涩的女孩。放下电话，我赶紧飞奔出门，叫了辆的士车便直奔医院。

当我赶到医院时，肇事的司机peter也在。罗莎刚刚做过全面检查，除了膝盖有点擦伤外，其他都还好，我悬着的心总算放了下来。

此刻，罗莎仍惊魂未定，她拉着我的手说：“哎呀，思阳，吓死我了！一大早5点多，我以为这会儿哪里会有车，就闯了红灯，结果真是倒霉，刚好被这位peter先生的车撞到了。还好我命大，peter先生反应也快，不然你可就见不到我了。”

我搂着罗莎，安慰道：“还好，还好！没事就好！你也吓了我一身冷汗啊！还好有惊无险！”

让我颇感意外的是peter先生人还蛮好的，出事后，他立即把罗莎送到了医院，并且主动支付了所有检查和治疗的费用陪着罗莎一直到现在。看到我来，他也一直陪着笑脸，不停地赔理道歉：“都是我不好！都是我不好！真抱歉，真是对不起……”

之后，peter先生主动与我和罗莎交换了联络方式。他说：“虽然罗莎已经做过了全面检查没有发现任何问题，但这毕竟也是我的责任。

你们回去观察一段时间，如果有任何不良迹象，可以随时与我联系。”

真没见过如此通情达理的肇事者，peter先生的举动让我对他产生了极大的好感。

后来，peter先生打过几次电话向我了解罗莎的状况，我能感觉到他的真诚与善良。所以，有时候也与他有一搭没一搭地聊些其他的话题。

peter先生告诉我他是成功学大师陈安之的弟子。这还是我生平第一次听说“成功学”这个概念。

我说：“成功学？成功也是一门学问吗？这还是我第一次听说哎！”

“当然！成功是有规律、有方法的！你按照成功的方法去做，你就会更快地成功。”

“真的吗？”我感到极大的震惊，同时在一瞬间就对成功学产生了兴趣。

“思阳，能说说你的理想吗？告诉我你渴望成功吗？”

“当然，我非常渴望成功。我曾经看过一本书，名叫《亚洲华人企业家传奇》，对我的启发非常大。我想如果能成为李嘉诚那样优秀的企业家该多好。我真的很想成功。”

“思阳，你真的是一个特别棒的女孩！你这么小年纪就有这样强烈的成功的欲望。你知道吗？你已经迈出了成功的一小步了。接下来，如果你能‘投资脖子以上的部分’，加入成功的环境，你一定可以更快地成功。”

“什么叫投资脖子以上的部分？怎样才能加入成功的环境呢？”我不解地问。

“投资脖子以上的部分，就是投资自己的脑袋，就是要学习！一个人若想成功，最关键的是要学习成功的方法与技巧。而我的老师陈安之是亚洲最著名的成功学大师，他教会了很多成功的人。如果你真的很想成功，那我可以推荐你去上一个他的课程，在这个课程里，他会教

你成功的经验与方法。而且你进入陈安之老师的课堂，你就进入了成功的环境！因为去学习这个课程的学员绝大部分都是企业家、老板以及和你一样渴望成功的人。”

说实话，在此之前，我从未听说过陈安之，也压根儿不知道成功是一门学问，我以为所有人的成功都是要靠自己摸索的。但听peter先生一讲，我对陈安之老师和成功学产生了极大的兴趣，因为我是那样地渴望成功。

我说：“那去参加这样一个课程需不需要花钱？如果需要的话，要花多少钱呢？”

“三天两夜3000新币。”

“天哪！太贵了！”我忍不住惊呼！3000新币的学费对于我这样一个正在读书的穷学生来说简直就是天价！我做小生意、打工确实有一点点积蓄，但我要交学费还要生活，每个月的日子也是紧巴巴的，这么多的钱，我用这些钱做点什么不好呢，我干吗要去听这个课？三天两夜就全部都花出去了！所以，我婉言谢绝了peter先生的邀请。

第二天，我直奔书店买了很多陈安之老师的书和光碟来看，我想，他的课程无非也就是讲书里写的那些东西吧！

没想到peter先生非常执著，他连续一个星期不停地打电话给我，不断地劝说我：“要想成功就必须打开格局，而最快的方式就是参加这种国际课程，进入一个循环学习的环境和系统。其实买书与听CD是根本感觉不到现场的感觉的。3000新币的学费目前对你来说，虽然高了点，但得到的回报是你难以想象的。你相信我，这个课绝对物超所值，因为三天两夜就可以改变一个人！就可以改变你！”

第15节：投资脖子以上的部分(2)

他一直在跟我讲成功的环境，听他讲得天花乱坠，我的内心开始猛烈地挣扎，我问我自己到底想不想成功，我得到的回答是：“我一定要成功！”

于是，我赌了一口气，一股冲劲，咬咬牙就报了名。因为他说的简直太好了，“三天两夜就可以改变一个人。”

但报上名之后，我超级后悔。因为当时我已经买了一本陈安之的书了，我想他不外乎就是讲书里的内容嘛。我怎么会这么傻呢？怎么听人家忽悠几句就掏了钱？怎么这样冲动？我把钱都交了学费，我下个月是不是要去喝西北风了？

直到我走进陈安之老师的课堂，走进这个充满生机环境，看到一个个充满激情的优秀的企业家，我终于释怀了：这就是我想要的，一切都值得拥有！

“我以前非常渴望成功，也不断地在寻找成功的方法，研究为什么有些人会成功。我阅读各式各样可以帮助别人成功的书籍，上过许多帮助别人成功的课程。但从17岁到21岁之间，我做过餐厅服务生，卖过净水器、汽车、皮肤保养品、电话卡、超级市场折价券，以及巧克力批发、邮购等18项工作，到21岁时，银行存款簿的金额仍是000.00，丝毫没有一点点进展。”

听到陈安之老师站在讲台上声情并茂地说完这段话，我不禁联想到了自己。我与陈安之老师的经历是何其相似啊！我觉得我不能再这样下去了，如果再这样下去，我的存款也会一直是零。我必须要成功，必须要成为企业家！

在这堂课上，陈安之老师讲了很多成功的方法，包括如何设定目标，成功的捷径是什么，如何成为世界第一名等等，越听他讲我就越开心。潜藏在我内心中对于成功的渴望被彻底地激活了。在场的所有学员都满怀激情，高声地喊着：“我一定要成功！我一定要成功！”我

也使尽了自己全身的力气去呐喊：“我一定要成功！我一定要成为能够帮助更多人的企业家！”这是我有生以来，第一次高声地喊出自己的理想，我感到自己浑身的血液都在沸腾，我被彻底地激励起来了。

（2008年元旦，与陈安之老师在“学习型中国?世纪成功论坛”补照的合影，直到这时，他才知道许多年前我曾是他的学生。）

老师说，成功最重要的方法之一就是大声地喊出你的目标。因为声音可以刺激你的潜意识，让潜意识深刻地记住这个目标，同时为实现这个目标发挥出不可思议的潜在能量。

其实参加成功学或是与此类似的课程，有一个很重要的经验：你不要在乎老师讲了什么，你要注重通过这些课程你感受到了什么，它唤醒了你的什么，你获得了怎样的经验与启发？如何把它们应用到你个人的实际生活与行动中去。

其实，不仅仅是陈安之老师，林伟贤、艾莫、许伯恺、梁凯恩等老师的课都值得一上，通过这些课程，你不但可以学到许多成功与赚钱的方法，更可以感悟到人生的意义与价值，以及友情、亲情、爱情的珍贵与伟大。

直到我走进陈安之老师的课堂，走进这个充满生机环境，看到一个个充满激情的优秀的企业家，我终于释怀了：这就是我想要的，一切都值得拥有！

“我以前非常渴望成功，也不断地在寻找成功的方法，研究为什么有些人会成功。我阅读各式各样可以帮助别人成功的书籍，上过许多帮助别人成功的课程。但从17岁到21岁之间，我做过餐厅服务生，卖过净水器、汽车、皮肤保养品、电话卡、超级市场折价券，以及巧克力批发、邮购等18项工作，到21岁时，银行存款簿的金额仍是000.00，丝毫没有一点点进展。”

听到陈安之老师站在讲台上声情并茂地说完这段话，我不禁联想到了自己。我与陈安之老师的经历是何其相似啊！我觉得我不能再这

样下去了，如果再这样下去，我的存款也会一直是零。我必须要成功，必须要成为企业家！

在这课堂上，陈安之老师讲了很多成功的方法，包括如何设定目标，成功的捷径是什么，如何成为世界第一名等等，越听他讲我就越开心。潜藏在我内心中对于成功的渴望被彻底地激活了。在场的所有学员都满怀激情，高声地喊着：“我一定要成功！我一定要成功！”我也使尽了自己全身的力气去呐喊：“我一定要成功！我一定要成为能够帮助更多人的企业家！”这是我有生以来，第一次高声地喊出自己的理想，我感到自己浑身的血液都在沸腾，我被彻底地激励起来了。

第16节：投资脖子以上的部分(3)

（2008年元旦，与陈安之老师在“学习型中国?世纪成功论坛”补照的合影，直到这时，他才知道许多年前我曾是他的学生。）

老师说，成功最重要的方法之一就是大声地喊出你的目标。因为声音可以刺激你的潜意识，让潜意识深刻地记住这个目标，同时为实现这个目标发挥出不可思议的潜在能量。

其实参加成功学或是与此类似的课程，有一个很重要的经验：你不要在乎老师讲了什么，你要注重通过这些课程你感受到了什么，它唤醒了你的什么，你获得了怎样的经验与启发？如何把它们应用到你个人的实际生活与行动中去。

其实，不仅仅是陈安之老师，林伟贤、艾莫、许伯恺、梁凯恩等老师的课都值得一上，通过这些课程，你不但可以学到许多成功与赚钱的方法，更可以感悟到人生的意义与价值，以及友情、亲情、爱情的珍贵与伟大。

自从参加了陈安之老师的成功学课程之后，我就成为了各类培训课程与培训会议的忠实学员。我先后上过许多课程，比如潜能开发、领导力、演讲与口才、商业模式与商业系统、销售与行销、企业管理等等。在国内外大大小小的培训会议上，你会经常见到一个年轻女孩的身影——这个女孩就是我。我曾经粗略地计算过，从我17岁到20岁的短短三年时间里，我花费在这类课程上的投资至少有9万新币。当时，身边的很多同学都很不理解，包括好朋友都说我简直就是神经病，自己平时节衣缩食省吃俭用，却把大把的钱花在听课上，那么多钱一两天就花出去了，连眼都不眨一下。

但我知道我这样做是值得的，因为我看得长远，要成功，就必须学习，必须“投资脖子以上的部分”。正如国内著名企业家阿里巴巴董事局主席马云所说：“舍得在自己脑袋上投资，才能换得开阔的眼界和独到的见解。”做其它的投资都会有赔有赚，但“投资脖子以上”你所

得到的回报是难以估量的。在这个世界上，身外之物比如钱、比如物质等等转瞬就能失去，唯有智慧是任何人也拿不走的。只要你有智慧，你就不害怕失去任何东西；只要你有智慧，你就永远有勇气迎接任何挑战。

（舍得在自己脑袋上投资，才能换得开阔的眼界和独到的见解。）

综观那些成功的企业家和各行各业的精英，没有一个不是热爱学习，舍得在自己脑袋上投资的人。我深信，在知识经济时代，信息瞬息万变，倘若不学习，知识能力得不到提高，那么最后必将失败。只有坚持做到“每日三省吾身”，不断与时俱进，不断更新自己的知识、能力，才能使自己、使企业保持永久旺盛的生命力。

永远做最最20%的人

在各种各样的培训课程里有一个非常重要的环节，就是：分享。老师每讲一个段落，总会请一些学员到台前来分享自己的感受和经历。每到这时，虽然我在内心里也非常渴望能够像其他优秀的学员一样到台上去分享，但我总是冲破不了自己心理的关卡，说实话，我没有勇气，更没有自信。

环顾身边的学员，所有人都是三四十岁以上，有头有脸的企业家，只有我是一个穷学生。虽然在学校里，我自认为自己的口才并不比别人差，我可以当着老师和同学的面非常自信也非常自如地讲话、发言。但现在，在这样一个场合中，我感到自己是那样自卑和胆怯。虽然我非常渴望能够战胜自己勇敢地迈出“分享”的第一步，但战胜自己似乎是那样难。我感到自己的心被一种无形的、强而有力的枷锁禁锢了，我无法释放真正的自己，只能孤独地游离于“自我”和人群之外，眼睁睁地看着属于别人的精彩。

这种状况持续了很长时间，直到后来，我在参加艾莫老师的课程时，他讲了一个著名的二八理论，才使我彻底冲破了自己心理的关卡，而我的人生也恰恰由此而改变。

艾莫老师说，无论在任何组织或团体中，成功者永远是少数，他们大约只能占到这个组织总人数的20%，而剩下的80%的人都是普通人，都是默默无闻之辈。比如在这个课堂上，如果你敢于上台讲话，你已经成为我们这所有学员中那20%行列里的人了；如果你是前几名讲话的，那就是所有讲话的人中的20%；如果你既是前几名讲话，同时又是讲得最受欢迎的，那就是20%中的20%了。只有当你成为最最20%的人的时候，你才有可能成为一个成功者。

第17节：投资脖子以上的部分(4)

艾莫老师这番话，使我受到了极大的鼓舞和触动。我实在太渴望成功了。我不要做默默无闻者，我要成为最最20%的人，并且永远要做最最20%的人。

于是，我在心里暗暗地对自己说：成功的第一步，成为最最20%的人的第一步，就是要突破自己，学会分享，这是我必须要做到的！因此，在第二节课时，当艾莫老师说有哪位企业家愿意上台来分享的时候，老师话音未落，我就第一个冲上了讲台。因为，我知道今天我是一定要分享的，这是我的目标，是我必须要做的，而越往后就会越紧张，与其拖到最后，那还不如做第一。

毅然接过话筒，我用非常清亮的声音说：“各位亲爱的优秀的企业家们，大家早上好！”

“好！很好！非常好！”下边的学员用一致的节奏拍着手回应道（每位学员上台分享时，底下人都要用这种方式给予回应）。

“首先，非常感谢最有魅力的艾莫老师给我们带来这么优秀的课程，让我们给艾莫老师一个爱的鼓励！”全场响起了热烈的掌声。

我接着说：“我算是全场最小的学员了，但我听艾莫老师的课已经是第二次了，我非常开心也非常荣幸可以在这里跟大家分享我的梦想。目前我在做一点物流和贸易的生意（实在不好意思跟人家讲我是在南洋理工卖“盒饭”的），我的梦想是成为一名非常优秀的企业家，为这个社会做出贡献。在我16岁的时候，我就看过一本书，名叫《亚洲华人企业家传奇》，书里面讲了非常多优秀的企业家的创业与奋斗故事，这些故事带给了我深深的感动，从那时起，我就立志要成为一名非常优秀的企业家，就像今天在座的每一位前辈一样，我真的很想将来能像你们一样成功一样优秀，为这个社会做出贡献。今天，我也希望能通过这个平台可以跟大家多多学习……”

我明显地感觉到，台下的很多大人都用一种非常好奇非常欣赏的眼光在看着我。我猜他们心里一定在想：哟！这个孩子哪儿来的？这么小就做生意，而且怎么会这么勇敢？

分享终于结束了，台下响起一片热烈的掌声。走下讲台，重新回到自己的座位上，我的内心充满了突破自己的成就感以及一种莫大的自信。这种自信，是在学校里无论如何也找不到的。虽然我在学校里做这个部长那个部长，也挺受欢迎，但今天我能在这个满是企业家的地方，第一次当着这么多成人的面去讲话而且受到大家的欢迎，我感到自己受到了极大的鼓励，我找到了前所未有的自信。

有了第一次的突破之后，每到这样的场合，我就成为了拿话筒的常客。“分享”不仅帮助我建立了自信，更为我扩大交际范围，建立自己的人脉圈打下了坚实的基础。

因此，思阳在这里要和大家分享一个非常重要的观念，那就是：勇气是任何想成为最最20%的人所要具备的第一要素。如果你真正具备了主动出击接受一切挑战的勇气，那么等于你已经开始迈出了成功的第一步。在这本书的后半部分，大家可以看得到，思阳每一次命运的改变，其实都缘于勇气。敢为天下先，敢于争取机会，这都是勇气的表现。

在这个世界上，每天都有许多天才默默无闻地走进了坟墓。而导致他们一生碌碌无为的最关键因素就是他们没有勇气迈出成功的第一步，他们没有勇气接受人生的挑战。很多人抱怨怀才不遇。我想说，如果你有才，你一定要千方百计施展出来让别人接受，否则你就是对自己生命的最大浪费。

话说回来，为什么很多时候我们都发觉自己没有勇气？因为我们害怕失败。是对失败的恐惧阻碍了我们去勇敢地行动，勇敢地表现自己。其实，正如罗斯福所说：“我们没有什么可害怕的，唯一值得害怕的只是害怕本身。”每个人来到这个世上，早已经被宣叛了死刑，只是我们不知道是什么时候，以什么方式来结束我们的生命而已。每个人

最终都是要死的，反正大不了也就一死。死是一个人一生中的最难。既然我们最终都会去面对这人生中的最难，那还有什么困难是我们所不能面对的呢？在短暂的人生旅途中，困难、失败又算得了什么？最重要的是我们曾经放手去拼搏过，去尝试过，去奋斗过！我们不能浪费自己的潜能，因为浪费潜能是对生命的最大浪费。

成功者总是有足够的勇气来面对恐惧、困难，来向世人展示他们的才华，他们也会不断地为自己设置各种各样的环境来锻炼自己的勇气。什么最难，最怕什么，他们就去做什么，不断地挑战自己，勇敢地行动，这就是成功者的成功之道。

罗斯福说：“实现明天理想的唯一障碍是今天的疑虑。”

思阳希望每一位渴望成功的朋友，都能勇敢地抛弃自己的疑虑和恐惧，成为一个勇往直前的最最20%的人！当你真正做到这一点的时候，你的生命一定会发生不可思议的改变。

第18节：加入新加坡中华总商会(1)

加入新加坡中华总商会

当我在各种成功学课堂、培训论坛与培训会议上大胆地宣扬我的梦想时，一个改变我命运的契机悄然来到了我的生命中——我引起了很多参会的大人的好奇与注意，很多商圈的大人都觉得非常奇怪：这个小女孩从哪儿来的？这么小就做生意？怎么这么积极、这么勇敢？无论在什么场合都敢宣称自己要成为李嘉诚一样优秀的企业家？她有什么背景呢？

新加坡中华总商会副秘书长海良就是这群好奇的大人中的一员。海良叔叔可算得上是我生命中的大贵人。

一次课程互动时，我很偶然地与海良叔叔分到了一组。在活动中，我们这个组的所有成员配合都非常默契，大家交流得特别愉快。这些大人都对我这个唯一的小孩特别关照。互动结束后，大家很自然地交换名片。为了能够在这样的场合中交到更多的朋友，我没有向任何人透露我是个大学生的。新加坡的法律非常严格，名片是不可以随便印的，一定要有确实的公司，所以，我事先托朋友的爸爸帮忙印了一家贸易公司的名片，名片上只有贸易公司的名称和我的名字，并没有职务。

和海良叔叔交换名片的时候，他对我说：“你这个小姑娘不简单啊！年纪这么小就这么积极，这么爱学习！而且还很敢讲！我不只一次在培训课上听你讲要成为李嘉诚一样优秀的企业家了。我女儿和你一般大，但她就比较内向，没有你这么积极。”

“哎呀，叔叔您真的过奖了！我想您的女儿肯定更优秀！我之前也见过海良叔叔您很多次了，而且在媒体上也曾见过您的报道，我知道您是非常优秀的企业家，您真的太厉害了，是我学习的榜样！”

“哦，呵呵。”听到我的赞扬，海良先生的脸上露出了灿烂的笑容。我知道，所有人都喜欢听好话，得体而又适度的赞扬绝对是拉近

人与人之间距离的一剂良药。

“你为什么想成为企业家呢？是受家庭影响吗？令尊一定是很成功的商人吧？”

“家父确实有在做一些生意。但我想成为企业家更多地是缘于我对经营企业确实非常感兴趣。我觉得自己天生就是做企业家的料，我最崇拜的人就是企业家，我一定要成为企业家，为社会做出贡献。”在这样的场合中，让我感到很尴尬的一点是，在我来不及解释之前，很多人都会先入为主地认定这么小就做生意，而且能舍得花钱去上如此昂贵的课程的我一定有个有钱的老爸，一定是个富家女。那时候我年纪小，从来不考虑自己说话幼不幼稚，说出的东西都是口号式的，现在回想起来，觉得那时的自己好傻啊。不过好在海良先生这样的大人通常对我这样的小孩都还蛮宽容的。不管我讲什么，他总是“嗯——嗯——”地点头。

“你可以过来我们中华总商会看看。你要想成为企业家，必须要加入商会的。我们商会为很多优秀的企业家搭建交流与合作的平台。令尊有做什么生意或你在做什么生意，都可以加入我们商会的。我们商会目前正在吸纳会员，只要你经营企业，都可以在这里找到机会。”

“哦，是的，是的，太棒了！”我知道海良先生是在为他的事业做推广，但对我来说，这绝对是个千载难逢的好机会。中华总商会那可是新加坡顶级的商会组织，是东南亚企业界大腕云集的地方，更是我梦寐以求的最佳学习场所，我一定要抓住这次机会。

第二天，按照与海良先生的约定，上午9点钟，我准时来到了位于bugis的新加坡中华总商会所在地。远远地看见雄伟壮观并极富中国古典建筑特色的商会大厦，我的内心不觉一惊。如此权威的商业团体，这儿的活动会允许我来参加吗？我又能参加得起吗？带着极大的疑问与渴望，我走进了商会大厦。

第19节：加入新加坡中华总商会(2)

那天，为了使自己看起来更加成熟和职业化一些，我特地穿了一件紫色丝绒的套装。不过说实话，除了这套衣服，我的衣橱里，确实再也找不到其他更合适的衣服了。其余的不是学生装，就是粉红色系的娃娃服。

老远见到海良先生在给工作人员分派任务，我赶紧迎上去，在旁边等他忙完了，我说：“海良叔叔您好！”

“你好啊，思阳！又见到你非常高兴！等一下，这个会上有很多企业家到场，我们商会的王会长也会到，我可以帮你引荐。”

“那真的太好了！实在太荣幸了！我最崇拜王会长了！”

新加坡中华总商会会长王阳太，看上去是位非常精明、干练又像妈妈一般温柔慈祥的女士，她的脸上始终挂着微笑。看到她我很自然地联想到了Helen。

海良先生把我引荐给了会长。我赶紧说：“王会长您好！久仰大名！今天能认识您真是太荣幸了！”

（与新加坡中华总商会会长王阳太女士（左一）相识，彻底改变了我的命运。此照片摄于2006年我即将回国前夕。）

“嗯，能认识你我也非常荣幸。非常漂亮的女孩！我听说你是海良的同学，是位非常年轻的小企业家。”

“没有没有，是海良叔叔过奖了！我自己经营一点点小生意。我的理想是成为企业家，为社会做出贡献。”

“哈哈，很难得啊！你这么小的年纪，就这么有理想。以后我们商会有什么活动你都过来参加好了。你现在在做什么生意呢？”

“呃——”我真的不好意思跟人家讲我是在南大校园里卖“盒饭”，只得说：“哦，我在做物流和贸易的生意。”为了获得这样“非常难得”的机会，我也只好用一点“非常”的方式了。

“哎呀，真是了不起的小女孩！以后我们商会有活动你可要多多过来捧场哦。”王会长直竖大拇指。她不晓得我的生意究竟有多“大”，只知道我从台湾来，常参加贵得要命的培训课。虽然别人如此对我，我的心里很虚，觉得不敢担当，但我为了成长，为了学习也只得欣然领受了。

不管怎么说，我真的太高兴了，我想我是太幸运了。新加坡中华总商会那可是新加坡历史最悠久的商业团体，是华商华社的最高领导机构，拥有众多的会员，其中包括来自各行各业的跨国公司、政联机构、大型金融与商业组织和中小型企业。总商会为会员们提供多种交流平台和服务，让他们彼此分享丰富的资源和商机。也许是机缘巧合，也许是特别幸运地缘故，我就是这样获得了新加坡中华总商会的“入场券”。我觉得自己实在太幸运了，这更加使我相信，任何时候勇于表现自己，待人谦虚，多多给别人赞扬总是不会错的。

自从加入了新加坡中华总商会，我真正地开始了了解和融入“企业家阶层”的历程，我的命运也由此而发生了巨大的改变。

在这里我想同大家分享一个观念，就是：你要想成功，你必须进入成功的环境。因为你周围人的素质决定了你成功的速度。这句话并不难理解，举例来说，如果你常常同亿万富翁在一起，他点拨你一句，你明天至少也会成为千万富翁；但如果你常常同盗窃贼、贩卖毒品的人在一起，他点拨你一句，你明天就有可能进监狱。环境对一个人的影响实在太大了。所以，要想成功，就要想办法进入成功的环境，与成功的人交往，保持身边都是积极、乐观、向上和进取的朋友。

第20节：初涉“企业家阶层”(1)

第五章 经商必修课——融入“企业家阶层”

初涉“企业家阶层”

认识王阳太会长的一个星期以后，我突然收到一封中华总商会发过来的E-MAIL。E-MAIL中说，这个星期五中华总商会将有一个盛大的招商晚宴，诚邀各位企业家光临。

看过邀请函后，我马上打电话给海良叔叔。

我说：“海良叔叔，实在太荣幸了，我收到了商会这边发过来的邀请函。真的非常感谢您，同时也非常感谢王会长。”

“哦，小家伙，不用这么客气，你这么有使命感，这么有理想而且又懂事，会长非常喜欢你，还想把你认作干女儿呢！”

“天哪，太荣幸了！太荣幸了！实在求之不得！”

“这个星期五的招商活动规模非常大，届时会有很多企业家光临，我们邀请你也过来参加，你不是很想多跟企业家交流交流嘛！”

“是的呀！真的太棒了！不过，不瞒您说，海良叔叔，这是我第一次去参加商会的活动，很多东西我不懂，企业家也都不认识，到时候可否麻烦您帮我多多引荐引荐？”

“哦，那当然没问题！帮助企业家相互引荐这本来就是我们分内的事呀！”

“太棒了！太棒了！真的太感谢海良叔叔您了。”

“别这么客气，小家伙！星期五你直接过来就好了！”

放下电话，我兴奋得不得了。说句实话，“企业家阶层”的聚会，这还是我生平第一次有幸去参加，之前都是通过电视、书籍或网络等对类似的聚会有所耳闻，但我一直觉得它离年纪小小的我还太遥远，没想到这一切都来得那么突然。我感到莫名其妙的紧张，但又好像被一股巨大的魔力吸引着、推动着，不能停歇，必须向前！

在接下来的几天里，我一直在为穿什么衣服去参会而发愁。我把衣橱里所有的衣服统统试了一遍，竟然没有找到一件合适的。于是，我忽然发觉，已然17岁的自己仍然只有两类衣服：第一类是日常装，这类衣服几乎全部是粉色系，穿上之后，让人一眼便会认出我是个稚气未脱的乖学生；第二类衣服是为了做工和做生意而准备的，是黑色或蓝色的制服，穿上之后，小不小、大不大，说成熟不成熟，说幼稚不幼稚，有点不伦不类的感觉。

我真的愁坏了！为什么衣到用时方恨少！万般无奈之下，只好求助于互联网。因为我实在不知道穿什么衣服到场合适。

通过互联网我了解到参加这样的晚宴，女士通常都要穿晚礼服。

晚礼服？天哪！当我看到这三个字，我的脑海里马上浮现出电视上所见的那些珠光宝气、金光闪闪的拖地长裙。我拿出记账小本，认真地计算了一下我目前的现金、存款、将要有的开支和收入。买一件晚礼服是不大现实的，那太奢侈了。但我还是决定去买一条像样的裙子，因为这是我人生中难得的契机，是进入“企业家阶层”的开始，我必须要把握好，要表现好！我不能在如此重要的场合中露怯和丢脸。

在shoppingmarket左选右选，我终于选中了一条白色纱纺的裙子，穿上后很大方又不失少女的清秀感觉。在穿衣镜前，我发现穿上新裙子的自己焕然一新，平添了几分成熟和妩媚。嗯！我非常满意！就是它了！

直到结账的前一秒，我仍然在臭美，我在幻想着自己穿上新裙子成为众人瞩目的焦点，可是到了下一秒，我几乎心痛欲裂。就为了这么条裙子，我支付了1000多新币，我还从来没有这么奢侈过，花过这么一大笔钱去买一件衣服呢！这次真是下血本了！

接下来，在兴奋而又紧张的期待中，星期五终于如期而至。下了学，处理完海南鸡饭配送的生意，我马上赶回家换好衣服，化了点淡

妆，便直奔会场。一路上，我都在想象着招商会的模样，并在心中一遍遍地演练着在这样的场合中我该如何待人接物。

（这就是我花了1000新币买的“土掉渣”牌连衣裙。第一次参加“企业家阶层”的晚宴，出门前摆个“POSE”留念。）

直到我踏进会场的门，我完全惊呆了，不觉冒了一身冷汗。此情此景与我的想象大相径庭。我看见好多人，好多衣冠楚楚的叔叔和阿姨。男士们个个光鲜夺目，女士们更是雍容华贵，她们穿着华丽的旗袍、闪耀着珠光和鳞片的礼服，穿梭于人群中，显得那样成熟、那样自信、那样耀眼！

我害羞地低下头看看自己，我这件白色的纱裙也很漂亮。但是同她们相比，我似乎太年轻、太幼稚也太微不足道了。

我找到了海良叔叔，他说：“哇！思阳！你今天很漂亮啊！像个小公主！”海良叔叔的赞美为我增添了不少信心。

我紧紧跟在海良叔叔身后，生怕慢走一步，就会迷失在人群之中。因为我是招商会上的新面孔，所以海良叔叔把我介绍给很多企业家认识，他们纷纷与我交换名片。我听见自己的心怦怦叔叔直跳，我还没有学会“成人式”的寒暄，场面有些尴尬，我真恨不能找个地缝钻进去。幸好有海良叔叔在我身边打圆场，每当碰到特别尖锐我不会回答的问题时，他就帮我回答。人家问我做什么生意时，海良就说：“这位小姐非常厉害，她在外面有自己的物流与贸易公司。”我则在一旁拼命地向着对方颌首微笑，笑到腮帮发麻、表情僵滞，嘴角仍然是向上翘的。我在心里感激死了海良叔叔。

第21节：初涉“企业家阶层”(2)

在此后的很长一段时间里，在这样的场合中，我都是以一家贸易公司的老板而自居。直到后来，我托朋友的关系重新给自己印了一张名片，头衔是：某饰品公司董事长。因为贸易和物流对我来说实在有点太夸张了，人家问我的时候，我不懂，所以就特别尴尬。毕竟我做过饰品生意，对这行了解得更多一点点，交谈的时候还能有得谈。只是交换名片时，人家还以为我有多大一间饰品连锁公司呢。鬼才知道我的饰品店只是曾经在南洋理工大学校园里，一共只有2平米的小摊位，股东加老板加会计加打杂全由本姑娘一人担任。很多人拿到我的名片后，不禁啧啧称赞：“思阳小姐真是年轻有为啊！后生可畏！佩服佩服！”每到此时，我还不得不装模作样地说：“哪里哪里，不敢当，不敢当，我的成就与您相比还差得远呢！（我心说，当然差得十万八千里，您是上市公司的董事长，我是2平米店面的小老板）我年纪轻、经验少，还请您多多指教，多多帮忙。”

读到这里，也许很多朋友都会不理解，思阳为什么会如此虚伪和虚荣？干吗要冒充富家小姐和伪造身份？为什么不向别人澄清事实呢？为什么不告诉人家自己是大学生呢？我想说，我之所以这样做，只有一个目的，那就是增加自身的重要性，获得别人的尊重。

我们在这个社会上生存，不管你承认也好，不承认也好，愿意承认也好，不愿意承认也好，这个社会其实并不会像我们所期望的那样透明和完美，人多少都是有一点势利的，“企业家阶层”的人就更是如此。如果他们知道我只是个穷学生，那就意味着，我不是这个圈子里的人，既然不是圈子里的人，自然也就不会被这个圈子所接受了。而我要融入这个圈子，就一定要有一个符合这个圈子的身份。

其实，说白了，道理非常简单。仔细想想我们自己，是愿意同看起来比较成功比较有身份的人交往呢？还是愿意同看起来比较落魄比较没出息的人交往呢？我想大多数人的回答都会是前者。这是人之常

情，因为我们的心都是积极的，都是想好的。谁都希望自己更成功，所以谁都愿意同成功者交往，因为同这样的人交往，利用价值高，自己才更容易成功。

人性的弱点就是趋炎附势，这是你无法否认也不能回避的现实。现如今，我已经获得了“企业家阶层”的“入场券”，在这样一个场合中，只有表现得自己已经是“企业家阶层”的人了，才会获得这个圈子的尊重，才能交到更多的朋友，也才更容易成功。这是一条普遍适用的真理。如果你很想成功，你就表现出你已经成功的样子，这样何愁没有人来巴结你，与你交往呢？

言归正传，企业家之间的自由交流很快便结束了。6点整，晚宴即将开始。

当我跟着海良叔叔踏进宴会大厅时，我忽然感觉到有很多双眼睛齐刷刷地望向我。正如我曾经在梦里无数次期盼和幻想的那样，我成为了全场瞩目的焦点。为什么会如此呢？现在想来，大约原因有三：其一，参加招商会的大部分都是三四十到四五十的叔叔阿姨，忽然间冒出来一位十七八岁的小姑娘（就算我打扮得老成点，看起来至多也不会超过25岁），这不得不引人好奇；其二，就算我臭美吧，我下了血本花1000新币买的白色纱裙确实为我添靓不少，在诸多价值几万甚至几十万新币的裙子的映衬下，还挺显得鹤立鸡群，自我感觉确实很像个小公主。况且我虽算不上天仙美女，但与三四十岁的中年阿姨比多少还是有些自信的，往她们堆中一扎，那也是让人一眼就能挑出来的；其三，这也是最为重要的一点，我一进会场便与海良先生走在一起，海良先生是何许人也？那是中华总商会的副秘书长！所以有点狐假虎威的关系，当时在场的很多男士、女士也都以为我是一位富家千金，是某位上市公司董事长的女儿。其实时至今日，我同样会引来诸多相似的误解，在非常多的场合，大约有99%的人，看见我这样一位年轻的小姑娘可以在“企业家阶层”自由穿梭、如鱼得水，看起来又似乎很有钱的样子，都会以为我是一位富家女，一定有显赫的家势背

景，有身价不菲的老爸。没有多少人愿意相信，一位20出头的小姑娘是完全凭借个人奋斗，从无到有，白手起家而走到今天这个位置。

第22节：初涉“企业家阶层”(3)

晚宴开始后，我很自然地坐在了海良身旁，进而有幸在第一次参加招商会时，就与会长以及几位非常有名、非常重要的企业家同桌进餐。我真的觉得自己是上天的宠儿，实在是太幸运了，有多少人、有多少平民女孩一辈子也碰不到这样的机遇呢！

就在我暗自窃喜、浮想联翩、迷迷糊糊的时刻，其他人已经开始动作了。这次晚宴吃的是西餐。一大堆碟碟、碗碗、杯杯、盘盘，在我面前铺展开来，里面盛满了诱人的叫不上名字的“大鱼大肉”，我还从来没有见过这样壮观的大宴呢！

说句实话，此时此刻我真的很饿了，从下午下了学就开始忙，直到现在还粒米未进。但在这样的场合不比在自己的家里，其他人也不是我的亲叔叔婶婶、伯父伯母，我不能露出小孩子相，必须要保持一位“富家小姐”应有的矜持。低下头，我发现我的桌边摆了一大堆餐巾啊、纸巾啊、这个巾、那个巾的，我真不知道这些“巾”都是何时用怎么用的。吃西餐也真够麻烦的，我正暗自思忖，猛地一抬眼，糟了！那条金黄色的“巾”是口巾，别人都是系在脖子下面的，而我却把它铺在了膝上。我脸红脖子粗地赶紧把它从膝上拿起，系了一下，塞在脖子下面。

接下来，我再也不敢轻举妄动了，生怕自己再次犯错、出丑。所以，就暗暗地观察、等待，看见别人动什么我才敢动。我又不能直视着人家，只好拿眼睛的余光去看。我看见别人动了刀叉，于是我也动刀叉，同时又一边提醒自己一定不要弄错了，是右手拿刀，左手拿叉。然后看看自己，反应一下，嗯，还好没有拿错。其实之前，我也吃过西餐，只是没有经常吃，所以不熟练。在台湾的时候，跟着爸爸妈妈吃过几次，但那是很早以前的事了。虽然现在我做点小生意，但我一直是在学生圈里混的，学生就意味着清贫，我有钱我会投资学

习，我绝不舍得大吃大喝的。所以，此时此刻就难免战战兢兢地感到紧张，连拿刀拿叉这样的小细节也不免要暗暗提醒自己不要弄错。

就这样，人家动筷我才敢动筷，人家夹一块鱼，我也夹一块鱼；人家吃一点这个，我就吃一点这个，人家夹一点那个，我也就跟着夹一点那个；人家喝红酒，我也跟着喝一小口。但仔细观察我才发现，这些人喝红酒是非常有讲究的，他们都是在喝之前先闻一下，然后拿起来摇一下，尝一小口，然后放下酒杯，讲讲话，再拿起来摇一下，喝一小口。直到后来我才知道，真实的品酒都是这样子的。当时，见此场景，我真的尴尬万分，因为我什么都不懂，什么都不会。

说句实话，这样一顿饭下来，我真的没吃什么。因为我不敢夹，我是辈份中最小的一个，所有人都是有头有面的，你跟人家坐一起，虽然表面看起来像富家女，但也不能看见鱼啊肉啊，就不顾礼节哇哇吃，那样人家马上就会小瞧你。所以这次我确实没吃饱，除了没吃饱一直饿着肚子外，我在招商会的首次亮相基本上还算是成功的。很多叔叔、阿姨、前辈们对我的印象都特别好，觉得我谦虚又懂礼节。

晚宴之后，企业家们继续交流。嘻嘻哈哈，唱歌啊，聊赛马、茶道、潜水、旅游什么的，我一句也插上不。只好躲在角落里兀自郁闷，暗暗观察。

一切结束后，我回到家，第一件事就是马上给自己煮了一包方便面。终于填饱肚子之后，我躺在床上夜未眠，我受到了严重的刺激。我的自尊心在隐隐作痛，我告诉自己这样不行！我必须尽快学习并掌握“企业家阶层”的一切技能！

第23节：没做过至少要会说(1)

没做过至少要会说

自从第一次在招商会上受到严重刺激以后，我就疯狂地爱上了参加招商会和混迹于“企业家阶层”的感觉。我不是自虐狂，也不是厚脸皮的小混混，我只是觉得经验对我来说太重要了！我必须尽快地学习到那些成功人士的经验，我必须更快速地成长和成熟起来，才能以更快的速度去接近自己的目标，实现自己的理想！再大的压力我都能承受，让我吃多少苦、受多少累我都不在乎，只要我能够学到经验，只要我能够离成功更近一步！

新加坡中华总商会平均每周举办两次大型招商会，于是我几乎是逢会必到。我成为了招商会上的常客。在最初的三个月里，我仍旧会接二连三地遭受不同程度的刺激与重创。对我来说遇到的最大的问题与挑战仍然是我无法融入这个圈子。虽然机缘巧合、误打误撞地我走了进来，但现如今却无法成为这个圈子中真正的一员，无论这个圈子有多么精彩，无论它蕴含了多少可以成功的机会，我只能远远地观看，因为这一切暂时都还不属于我。这是多么令人懊丧的一件事！就好像有很多美味摆在你面前，可是它们太烫，尽管你早已饥肠辘辘，却无法将它们送入口中。有太多次，好奇的人们主动过来与我打招呼。简单的寒暄之后，我便无语了。因为人家同我谈赛马，我“蹦蹦”两眼冒金光；人家同我谈茶道，我“蹦蹦”两眼冒金光；人家同我谈美国，我还是“蹦蹦”两眼冒金光。这样几个话题过去之后，人家就说：“对不起小姐，我还有事，我先走了。”世界上最尴尬、丢脸的事莫过于此了！

其实也不能说“企业家阶层”的人势利，毕竟每个圈子都有每个圈子的游戏规则。你无法与圈中之人建立共同语言，就只能被排斥在圈子之外。

你跟“企业家阶层”人士沟通的时候，他不会直接跟你谈生意，他会先跟你谈兴趣爱好。比如他会跟你讲：“我上个星期五在Shinnecock Hills打球，它的第七洞果然是名不虚传的Redan hole，搞得我一连重新发了好几次球。据说就连职业球员在这里也会被折磨得叫苦连天。”如果你一次都没有接触过高尔夫，恐怕你根本听不懂他在说什么。你很难想象Shinnecock Hills是典型的美国公开赛高尔夫球场，而Redan hole是高尔夫球中的专业术语，意指一种3杆洞。据说在欧美，80%以上的大生意是在高尔夫球场上谈成的，而这种情况在华商界如今也已经越来越普及。

再比如，“企业家阶层”的人还会跟你交流他曾经去过的地方。记得我刚去招商会时，曾经就有位大姐跟我说：“小妹，我前些天又去了趟上野公园，那里真是百玩不厌啊，景色实在是太美，尤其是现在这个季节去，最近你去了没有？”我当时一听，开始“蹦蹦”两眼冒金光，我接不上来了呀。只好实话实说：“是呀姐姐，上野公园确实很好玩，但我生意太忙一直还没有时间去，我打算下个礼拜去一下。”姐姐笑说：“是的呀！现在四月的樱花最漂亮，过一段就欣赏不到了，可别错过了哟。”她又接着说：“其实除了上野，还有一个地方我比较心仪。就是莱茵河，哎哟，那个和平鸽实在太美了。莱茵河你去了吗？”完了，我又开始“蹦蹦”两眼冒金光。姐姐见此状，早已心知肚明，一面笑说“好好，下次去的时候记得叫上我”，一面做转身离去状。为什么？因为她凭几句话就断定我不是这个圈子里的人，所以没必要跟我浪费时间。

还比如“企业家阶层”的人很多都喜欢赛马。记得某天一位先生跟我说：“沙田那个黑色的驹马之前拉了肚子，听说这次还跑了第三，简直奇了！”闻听此言，我马上傻眼。第一，我当时哪里知道沙田是香港最著名的赛马场；第二，什么黑色的驹马啊拉肚子的，听得我一头雾水。

但话说回来，在那种场合下，假如无论当时对方说什么，我都能接上一两句，那可能又是另一番景象了，他会觉得，哎哟，这个小姑娘不简单啊，我还小瞧她了呢！所以，想混入“企业家阶层”真不容易呀，要懂很多细节的东西！“企业家阶层”的人谈生意一定要先做朋友。他们会先在一起打球、潜水、品茶论道……并通过这个过程去联络感情，建立信任，之后才会伺机谈论生意，切入正题。

现如今我身处这样的环境和场合中，跟人沟通基本上不会超过三分钟，比去了外星球也好不到哪儿去，用中国人都熟知的比喻来形容，那就是“刘姥姥进了大观园”，甭提有多丢人。每次受了打击之后，我的心情都郁闷到了极点。

第24节：没做过至少要会说(2)

该怎么办？现学的话，一是来不及，二是我也不具备那个经济实力。那就只好找捷径了！不得不承认，我是一个特别擅于寻找和利用捷径的人。说句掏心肺腑的话，我之所以能有今天，与我善于寻找、发现、挖掘和运用捷径的能力是分不开的。

在招商会混得久了，渐渐地我摸索到一个规律，那就是：在这样的场合中，你做没做过或者是否做得好都不要紧，只要你会说就可以；你不会说也不要紧，只要你能听懂就可以，当别人说的时候，你适当地补充两句，哪怕讲几个不太专业的术语让对方纠正也好，总归比一脸茫然、不知所云要强得多。没准，你谦虚、好学的态度，反而会引起对方的谈话兴趣。毕竟，好为人师这个毛病恐怕人人都有。于是当他亲自纠正你的错误并大讲特讲他的光荣历史，讲得口若悬河、眉飞色舞之时，你竖起大拇指：“前辈您太专业了！太棒了！不光生意做得棒，在××这方面也堪称得上是教练和专家啊！”这席谈话至此可称得上是极其圆满、极其成功了。就算时隔半年再次相逢，对方也一定会记得你这么个谦虚、有礼的年轻人曾经与他侃了两个多小时的××。

于是我找到一条可以使自己快速地融入“企业家阶层”的捷径（正有上述困惑或是即将面临相似挑战的朋友不妨借鉴一下），那就是：猛读书！

我到新加坡最大的书店Kinokuniya一口气买了几十本书，有介绍潜水的，有介绍高尔夫的、网球的、茶道的、西式简餐的、股票的、房地产的、赛马的、服装搭配的……还有一本厚厚的《世界旅游大全》，这些书全部都是介绍“企业家阶层”的竞技和应该懂的礼节。

我开始刻苦读书。白天在学校里，大学的课程我不敢有丝毫懈怠，晚上回到家里就开始苦攻赛马、茶道、高尔夫……几乎每天都熬到凌晨三四点。我瘦得皮包骨，压力大得要命，仍旧每天拼命地看，

拼命地学。进入“企业家阶层”好像成为了我必修的专业，它的重要性绝不亚于拿到南洋理工大学的工商管理学士学位。

我相信老天不负有心人，总有一天，我要在这个场合中让所有人对我这个不起眼的小女孩刮目相看！我再也不能让人小瞧，我一定要获得应有的尊重！

第25节：成为新加坡特级舞蹈教师

成为新加坡特级舞蹈教师

自从加入新加坡中华总商会进入“企业家阶层”的交际圈后，我的财务就开始出现了问题。因为我不但要参加更多的培训课投资自己的学习，另外，我的衣着、服饰各方面都需要规范，于是开销越来越大，一个小小的“海南鸡饭”生意已经无法负担每天超大额度的开支了。于是，百忙之中，我不得不把自己的时间压缩再压缩，然后再去打一份工赚些外快。于是，就有了接下来的担当舞蹈教师的经历。

记得那一天，我在报纸上无意中瞥见了一则招聘舞蹈教师的启事。招聘单位是新加坡当地非常有名的一所小学叫lakeside，给的酬劳很高，一节课两个小时100新币。我估计全新加坡学舞蹈的人凡是看到这则招聘启事的恐怕都会去应聘。我在台湾的时候，从4岁到12岁曾受过8年的专业的舞蹈训练，出于对舞蹈和艺术的热爱以及我目前所面临的亟待解决的经济压力，我也决定去试一试。

考试那天，应聘者果然蜂拥而至，排起了长龙。幸亏我去的较早，排在了比较靠前的位置。面试是在这所学校的多媒体教学中心进行的，考官除了学校的校长、副校长以及学校原有的舞蹈教师外，还有很多舞蹈方面的专业人士，足可见这所学校对于此次招聘舞蹈教师的重视。经过了解，我得知，原来这所学校是想让舞蹈教师带领学生去参加国家级的舞蹈比赛，这是学校精神文明建设的重要体现，是关乎学校荣誉的一件大事！难怪这样兴师动众、大张旗鼓！

终于轮到了我，我从容地走上舞台。首先对着面前的考官们深深鞠了一躬：“各位尊敬的老师，大家上午好！我叫董思阳，来自中国，今年18岁，目前正在新加坡南洋理工大学攻读学士学位。我从4岁起就开始学习舞蹈，至今已有13年的舞龄了。我擅长跳中国的民族舞以及包括芭蕾、拉丁、伦巴等西洋舞在内的各种舞蹈。我非常热爱舞蹈艺术，同时更加热爱教师工作，我有信心能够带领lakeside小学，在国家

级舞蹈比赛中取得优异成绩，以为贵校争光。那么，我今天为大家带来的是一段中国著名舞蹈家杨丽萍曾跳过的孔雀舞，请各位老师多多指教！”

相信我这一段开场白一定可以为此次的面试加分不少。随即音乐响起，我开始翩翩起舞……

舞毕，我发现很多考官都面露满意的神色。我知道自己的表现还蛮成功的，差不多应该有八成的把握。接着一位考官通知我初试可以通过了，还要进行复试。

所谓复试，其实就是考察应聘者实际授课的能力。由于我是所有应聘者中年龄最小的一个，所以他们对我多少还有些怀疑。

复试时，校长、副校长等都在教室外旁听。他们没想到，我跟小孩的协调能力竟然如此之好，不但特别能带动学生的积极性，而且教学生的速度特别快，一节课的时间还没到，已经教会学生们跳一段民族舞《小喇叭》了。

于是，毫无疑问，我从上千名应聘者中脱颖而出，成为了一名新加坡特级舞蹈教师。

（我从上千名应聘者中脱颖而出，成为了一名新加坡特级舞蹈教师。）

而接下来，教学生的这段经历，更令我终生难忘，它使我学到非常多宝贵的经验。

在没当老师之前，我觉得当老师很容易呀，不就是备备课，提前准备一下，然后告诉学生如何如何做不就可以了嘛！但真正当了老师之后，我觉得当老师其实特别辛苦。一名真正优秀的老师，其实可以相当于一个企业的好的管理者。

当你站在台下看着学生在台上表演时，你会觉得每一个学生都牵动着你的心。他们的每一个动作和表情都与你息息相关。当他们不会走位，跟不上节奏，跳得不齐，忘记动作时，你会非常非常地着急。

特别是对于我这种不做则已，要做必要做到最好的人来说，学会耐心与循序渐进更是一种挑战。

我那时经常会带着我的学生去参加各种团体的比赛。从服装的准备、舞台设计、道具的准备、化妆等统统都要由我去包办。为了在比赛中取得较好的成绩，我编排的舞蹈通常难度都比较高。每天晚上我都要加班加点赶剧本与思考排练进度表，太多的细节都需要我去考虑。为了能够达到最高水平，每天排练的时候，我都会给学生们录像，然后让他们自己看谁做得好，谁做得不好，谁的表情好，谁的表情不好。从节奏到动作到表情，每一个细节都要抓，漏掉哪一项都不行。在这个过程当中，我学到许多东西。我开始了解如何去管理一个小团队，而且我更加坚定一点：“爱比强迫更容易！”人人都喜欢得到别人的赞美，小朋友更是如此。所以在排练时我经常会对小朋友说：“大家很棒哦，比上次进步了很多。”“学的真快，你好聪明哦！”这些鼓励，极大地激发了小朋友们自身的信心，舞也越跳越好。经过不懈的努力与精心的排练，我带出的学生在国家级的比赛中屡次获奖。

鉴于我的突出表现，一些朋友又为我介绍了其他学校兼职舞蹈教师的工作。最多的时候我一周要带五所学校，两所中学，三所小学。每天的时间都被我排得满满的，我充满了旺盛的工作热情和挑战自己的斗志。看着自己的学生，一点点的从什么都不懂到知道什么叫兰花指，从不会下腰，劈不开腿，到可以把所有动作都做到非常标准，我真的有一种前所未有的成就感。而且在这个过程中，我的组织能力、运营能力都得到了前所未有的锻炼与提升。这对我以后运营和管理自己的企业都有非常大的帮助。

更为难能可贵的是，因为长久的相处，我与学生们建立起了纯厚的师生之情。这种感情在任何时候回想起来，都让人无比感动。

我那时每天下午2点钟开始给他们上课，可是每天不到1:45，我的学生们就已在楼梯口处恭迎我了。看见我一露面，他们就一窝蜂地跑上来把我拥住，有的抱着我的胳膊，有的拉着我的手，一面唧唧喳喳

地叫着“董老师、董老师”，一面簇拥着我走进教室。每一个孩子都是那么单纯、善良和热情，置身于孩子的世界，你真的会忘记所有的烦恼。这群孩子跟我非常亲，而我也非常爱他们！

在排练的间隙，很多小朋友都会拿着自己心爱的笔记本，要我在上面签名。他们会说：“董老师you are my idol！”“董老师，我好喜欢你！”“你是我见过的最漂亮的老师！”孩子们的世界是那样纯洁和美好，每次和这些小朋友在一起，我感觉自己的心就化作了一汪清水。我忘记了自己肩头的负担，忘记了世间纷扰，忘记了“企业家阶层”的种种复杂，我的世界只有美丽的舞蹈和醉人的爱与欢笑——好想沉醉在孩子们的世界里永不醒来，但孩子们会长大，而我也必须直面现实，严阵以待！

第26节：我得了焦虑症

我得了焦虑症

焦虑症（Anxiety）是以发作性或持续性情绪焦虑和紧张为主要表现的病症。常伴有头昏、头晕、胸闷、心悸、呼吸困难等躯体症状。人在高强度的压力下生活与工作，往往容易罹患这种病。

你能想象得到吗？我曾经也是一名焦虑症患者。在我进入新加坡中华总商会两个月以后，我开始出现上述症状。

那个时候，我每天忙于上学，忙于自己的生意，忙于打工，忙于参加各种论坛、聚会、晚宴，忙于学习”企业家阶层”的一切技能，忙于掌握企业家应该具备的一切才华，忙于.....忙于让自己相信我根本就不那么忙，我有足够的精力与能量去顶得住一切压力，对抗得了一切挫折，可是当我静下来，可以思考自己的人生时，我发觉我的内心出现了巨大的恐慌与混乱，我找不到自己是谁了，我不知道自己在哪里。我感到自己像一只无助的陀螺，每天被无形的力量抽打着，只知道没命地向前、向前，可是在飞速的旋转中我丢失了自己。

我变得少言寡语，不爱与人交流，确切地说，是我根本找不到一个真正的朋友可以倾诉，没有一个人可以理解我，包括我最爱和最爱我的父母。

没有人可以相信，我每天必须身兼数职，把自己分成好几份去扮演不同的角色。每天早晨7点钟我要穿着校服准时到校，成为一名品学兼优的大学生。在学校里，我要尊敬师长、团结同学，要交作业，要写论文，上课要举手回答问题，我不能表现得要成为一个企业家，而是要表现出一个乖学生的样子。一旦上完课，我赶紧跑到学校的卫生间，把校服换下，把随身携带的工作服换好，因为我马上要去监督海南鸡饭的物流配送，我必须在5分钟内成功实现从学生到商人角色的转换。终于忙到了下午，过了学生们的用餐时间，我又要赶紧换好服装从商人变为舞蹈教师。为了带好自已的学生，我不得千方百计、绞尽

脑汁去设计各种舞蹈动作，激发小朋友对舞蹈的兴趣与热情。有时候还需要在各个学校之间奔波，刚带完一个学校又要跑到另一个学校。这样一天下来，最晚要到晚上7点多，已经筋疲力尽的我正打算回去休息，躺在床上美美地睡上一觉，可是突然一个电话打过来：“思阳，今天晚上8点钟晚宴，你赶快过来。”于是，我赶快跑回家，换上晚礼服，化点淡妆，准时出席。在那种场合下，我又不得不换个思维去跟人家讲高尔夫球与茶道，而不是学校里的数理化。我跟人家讲美国纽约多好多好，高尔夫如何如何，可是我当时面临一个极大的困惑就是，虽然我讲的是“企业家阶层”的东西，可是自己实际上并没有实践过。所以当我跟他们讲高尔夫、茶道、赛马与美国的时候，我自己心里也十分清楚这是非常虚的东西。

于是，就在这种虚与实结合的情况下，我的心灵陷入了一种巨大的矛盾与困惑：我搞不清自己究竟在做什么，在学校里我谈的是课业的事情，做海南鸡饭的时候我不得不做账，考虑赚钱的事情，在招商会里我又要跟人家谈赛马赌马这样不切实际的事情。我真的迷失了我自己。更为关键的是，无论我的内心承受了多大的压力，无论我遇到了怎样的困惑，我根本找不到一个人可以倾诉。首先，这些事情绝对不能跟父母讲，因为我不想让他们担心，即便讲也只能点到为止，不可能讲太多，他们也不会理解。其次，在那个时候我没有找到一个真正的朋友可以倾诉。为什么？因为在学校里，你没法跟单纯的学生去谈招商会的东西。在招商会你也不能跟人家讲你做的是“卖盒饭”的生意，你不得不包着一层虚伪的面纱，去跟人家谈高尔夫与茶道。其实，并不是我刻意要虚伪，而是我必须经过这个阶段。

那种感觉真的让人非常地难受。当每个夜晚来临的时候，当一切的喧嚣归于平静，我终于可以独自面对自己的时候，我问我自己到底是谁，我为什么要这么辛苦？我到底如何才能摆脱现在的局面，走入一个真正属于我个人的生活？

第27节：自我暗示树立必胜的信念

夜，静得让人发抖，我终于再也忍不住，不禁失声痛哭……

自我暗示树立必胜的信念

当我出席完招商会的晚宴已经是晚上十点多了。我独自打的士来到新加坡东海岸的海边，我需要静心。我不想回家，不想上学，因为我实在没有精力了。我的心里憋得太难受了，我要崩溃了，我谁也不想跟谁沟通。

在学校里我必须扮演一个好学生，在商场上我必须独立主持自己的生意，在招商会这样的“企业家阶层”，我又必须扮演一位富家小姐去跟人谈论虚无缥缈的东西。我这样做究竟是为了什么？我感觉我所做的所有事都是为了别人，我真的找不到自己的重心，我不知道自己接下来该往哪里走（当你忙得无厘头的时候，你真的不知道自己该往哪里走，就是别人让你做什么你就做什么）。

我站在海边对着茫茫无尽的大海，对着上天说：“上天啊！求求你让我成功吧！我真的很渴望成功！不论为了成功我付出多少努力和汗水我都愿意！不论现在我多辛苦我也愿意！但是请求上天赐给我无限的智慧吧，让我知道我该怎么走！”说完这些话，我朝着大海喊了一声。然后拿起一块石头，在海滩上写了大概有二十多米长的“我一定要成功！”虽然是晚上，但海边仍有一些人在旁边看着我写下这行字。有一位老爷爷感叹道：“哎哟，这个小姑娘，不得了呀，这么积极上进！”

（心情不好的时候，我总喜欢去海边。大海让我拥有广阔的胸襟，带给我成功的力量。）

我当时真的抛下了所有的自尊，我不在乎丢不丢人，也不管有没有人笑话我，我就是要成功！我永远记得那一天，当时我是流着泪写下这行字的。

现在回想起来，连我自己都觉得很不可思议，我如何有那样的意志力去做那么多事情？我的意志力从何而来？连我自己都惊呆了！原因也许只有一个，当你身处那样的环境，为了梦想“一定要成功”的时候，任何困难都难不倒你。反思到现实生活中，有些人为什么不成功？我想，一定是因为他缺少“一定要”的决心，他也许仅仅是“想”成功或是“很想”成功，但“想”与“很想”都无法帮助他达成他想要的目标。因为他的目标不够坚定，他缺少为了这个目标全力以赴的强大的决心与行动力。只有“一定要”才能够激发自身无限的潜能。当你决定“一定要”的时候，任何人、任何外力都没有办法阻止你去达成你想要的目标。为什么我能够拥有今天我所拥有的一切？是因为我曾经“一定要”的结果。

那个时候的我真的很辛苦，每天都要换三套服装，换三套服装就意味着角色就要转变三次，思维也要转变三次。我没有任何时间去逛街、看电视和玩乐，我基本上每天都是凌晨两三点才睡觉。只有躺在床上的时候，才会思考自己的人生：我今天做了什么？我应该多做什么，少做什么？

幸运的是，在那段最艰难的心理适应期，我找到了一个缓解压力，将自己从无厘头的焦虑状态彻底解救出来的秘诀，在这里不妨同大家分享一下，就是：透过不断地自我正向暗示来树立必胜的信念。这是一个非常好的方法。它可以使我们在成长的过程中，对于袭来的痛苦，永远抱持正面迎战的态度，避免使自己陷入消极、懊丧、无助的情绪之中。

我们知道，心态对于一个人的影响是非常大的。积极的心态会产生积极的结果，消极的心态会产生消极的结果。拿破仑·希尔曾讲过这样一个故事，对我的启发非常大：

塞尔玛陪伴丈夫驻扎在一个沙漠中的陆军基地里。她丈夫奉命到沙漠里去演习，她一个人留在陆军的小铁皮房子里，天气热得受不了，即使在仙人掌的阴影下也有华氏125度。她没有人可谈天，只有墨

西哥人和印第安人，而他们不会说英语。她非常难过，于是就写信给父母，说要丢开一切回家去。她父亲的回信只有两行字，但这两行字却永远留在了她的心中，完全改变了她的生活：两个人从牢中的铁窗望出去，一个看到泥土，一个却看到了星星。

塞尔玛一读再读这封信，觉得非常惭愧，她决定要在沙漠中找到星星。塞尔玛开始和当地人交朋友，他们的反应使她非常惊奇，她对他们的纺织、陶器表示兴趣，他们就把最喜欢但舍不得卖给观光客人的纺织品和陶器送给了她。塞尔玛研究那些引人入胜的仙人掌和各种沙漠植物、物态，又学习有关土拨鼠的知识。她观看沙漠日落，还寻找海螺壳，这些海螺壳是几百万年前这沙漠还是海洋时留下来的——原来难以忍受的环境变成了令人兴奋、流连忘返的奇景。

一切的改变皆缘于心态的改变。正如拿破仑·希尔所说：“一个人能否成功，关键在于他的心态。成功人士与失败人士的差别在于成功人士有积极的心态而失败人士则运用消极的心态去面对人生。”因此，一个人若想成功，就必须要用勇气、自强、自信的念头，取代那些无助、畏怯、贫乏的想法。当我们开始用积极的心态并把自己看成成功者时，我们就开始成功了。

所以，那个阶段的我，养成了随时随地对自己进行正向暗示的习惯。有时候是在心里对自己说话，没人的时候，我会大声地喊出来。我时常对自己这样说：“思阳，今天你的表现真的太棒了！你是那样优秀！你天生就是有魅力的领导者！你明确自己的目标，知道自己该做什么，该说什么！你对机会的把握总是那么准确！在任何人面前你都不卑不亢！你有超级的魅力与独特的气质！你已经开始朝着自己的目标大踏步迈进了！一切都那么顺利！生活中充满了爱和喜悦！你是那样的爱自己也爱生活爱这周围一切的环境和所有的人……”总之，我想要达到什么样的目标，我就在心里想象自己已经达成的样子，通过这样不断地积极的、正向的暗示来剔除自己潜意识中的负面的想法。一旦我有一丝丝的消极情绪时，我马上用积极的语言去纠正它，把自己

的心态调整过来。即使一件事情我没有做好，我也对自己进行积极的鼓励，我会说：“太棒了思阳！今天你又学到了一项宝贵的经验！这项经验对你来说太重要了，它是你成功的助推器，有了这个助推器你就可以避免接下来的失败，你会更快的成功了！真的感谢上天让我拥有了这个难得的宝贵的经验！”这使我始终处于正面、积极的情绪和磁场中，做任何事总是活力无限，我觉得这方法真的太好了。随着这个方法的应用，我的生活真的越来越好，我对自己所说的话开始逐渐地转变为现实！

这在心理学中，被称为意念的作用。人的意念其实具有强大的能量。如今我们所见到的整个世界，其实都是人类意念的产物。难道不是吗？人们曾经梦想能够像鸟儿一样飞上蓝天，所以人类发明了飞机；中国人曾经梦想能够登上月球，所以有了“嫦娥一号”。心理学上说，人的神经系统不能分辨真正的失败和想象的失败。当你想象失败时，你的神经系统会以为你真的失败了；当你感到必胜的心态时，你的内部机制就已经在成功的方向上定向了。

所以，我永远让自己处在必胜的定向上，这也是我所以为的成功的秘诀之一。